Ano 35 | Novembro 2026 | Parte Integrante da Edição 438

AUTODATA

Material produzido pela AutoData WorkStúdio

UMA HISTÓRIA BRASILEIRA QUE GANHOU O MUNDO

45 anos da Volkswagen Caminhões e Ônibus e 30 anos da fábrica de Resende





Caminhões Ônibus
45 ANOS DE ESTRADA

Aponte a câmera e saiba mais

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.

Há 45 anos, a Volkswagen Caminhões e Ônibus evolui junto com o Brasil. Com veículos para diferentes necessidades e soluções que vão além do transporte, seguimos entregando mais valor para os negócios dos nossos clientes e ajudando a construir o futuro do setor e do nosso país.



Caminhões
Ônibus

45 ANOS DA VWCO, 30 ANOS DE RESENDE E OS CAMINHOS PARA O FUTURO

Entrevista a Márcio Stéfani

À frente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, Roberto Cortes ajudou a construir uma trajetória que chega aos 45 anos com raízes brasileiras e presença global. Parte decisiva dessa história passa pela fábrica de Resende, no Rio de Janeiro, que completa três décadas e cujo consórcio modular se tornou uma referência de parceria entre montadora e fornecedores.

Mais do que uma nova unidade industrial, Resende representou uma mudança na forma de produzir caminhões e ônibus. Ao compartilhar a manufatura com os parceiros, a VWCO concentrou esforços no desenvolvimento de produtos, na qualidade e no atendimento aos clientes. Esse modelo atravessou mudanças de controle, crises econômicas e transformações tecnológicas, preservando os princípios que viabilizaram o projeto.

Nesta entrevista, Cortes revisita decisões que marcaram essa caminhada, recorda a participação de José Ignacio López de Arriortua na concepção do consórcio modular e destaca a contribuição dos profissionais brasileiros. Também aponta caminhos para a descarbonização do transporte e defende políticas que ampliem a competitividade das exportações.

Eleito Líder Empresarial de Autoveículos Comerciais no Prêmio AutoData 2026 e homenageado como Personalidade Permanente da AutoData, o executivo mantém o olhar no futuro: da entrada no segmento de vans e utilitários ao fortalecimento da atuação internacional. A experiência acumulada não diminui sua disposição para novos desafios. "Somos uma marca jovem, se comparados com os principais concorrentes. E temos muito, mas muito mesmo a crescer!"

A Volkswagen Caminhões e Ônibus completa 45 anos em um período de profundas transformações no setor. Ao olhar para essa trajetória, quais decisões e conquistas o senhor considera mais importantes para construir a empresa que existe hoje?

Não há dúvida de que, embora tenhamos 45 anos de jornada, a aceleração se deu a partir da inauguração da fábrica de Resende (RJ) em 1996. Mas também aconteceu porque passamos a dar mais foco nos negócios. Isso se intensificou, quando no mesmo ano, passei a ser responsável pela divisão de caminhões e ônibus. Três anos mais tarde, nos tornamos uma unidade de negócios da Volkswagen Veículos Comerciais. Em 2009, passamos a integrar a MAN SE. Cuja compra mais tarde foi integralizada pela VW AG, que por sua vez passou a compor a diretoria de comerciais do grupo. Finalmente, em 2018, nos tornamos parte da TRATON, ao lado das outras marcas de caminhões consagradas do grupo: MAN, Scania e International.



Divulgação/VWCO

E finalmente nos estabelecemos como marca global – Volkswagen Truck & Bus – em 2022.

A fábrica de Resende, que completa 30 anos, nasceu com o consórcio modular, uma proposta ousada para a indústria automotiva. O que mudou no modelo desde a inauguração e quais de seus princípios continuam essenciais?

O conceito do Consórcio Modular não mudou sua essência desde 1996. Que é o da parceria na manufatura de produtos, permitindo à VWCO focar em desenvolvimento do produto, controle de qualidade e demandas do cliente final. Mudaram alguns parceiros, e a eletrificação exigiu adaptações. Mas o Consórcio Modular segue como uma de nossas grandes fortalezas.

José Ignacio López de Arriortua teve papel importante na concepção do consórcio modular. Como o senhor avalia a contribuição dele para a concretização do projeto de Resende e para a transfor-

> Somos a única marca global de caminhões e ônibus do mundo a ter sede aqui no Brasil, onde também se localiza o nosso centro mundial de desenvolvimento de produtos.

mação das relações entre montadoras e fornecedores?

Em 1994, já sabíamos que a parceria Autolatina estava no final. Um grupo de brasileiros elaborou o desenho de uma produção modular, em formato de margarida. O centro da flor era a VWCO, e as pétalas seriam os parceiros. Esse conceito foi concebido por López, que devido a sua experiência anterior em Compras, sempre buscou modelos de sinergia com fornecedores, mas que até então não existia nada igual: trazer os fornecedores para dentro da fábrica, montando os caminhões e ônibus, enquanto a VWCO poderia focar nas atividades principais, o desenvolvimento, a qualidade e o atendimento ao cliente. Foi assim que nossa fábrica em Resende se viabilizou.

A inauguração da fábrica, com a presença do então presidente Fernando Henrique Cardoso, marcou um momento especial para a indústria brasileira. Que lembranças o senhor guarda daquele dia e das expectativas em torno do projeto?

O que um dia foi uma fazenda, tornou-se a mais moderna fábrica de caminhões e ônibus da época – e continua a ser uma das mais avançadas até hoje. Recebemos o então presidente Fernando Henrique Cardoso, além de recebermos também outras autoridades, os nossos concessionários, os primeiros colaboradores e caminhoneiros que estivessem passando pela Via Dutra naquele dia. A notícia do Consórcio Modular já corria o mundo!

O senhor acompanhou grande parte dessa história e ajudou a conduzir a VWCO por diferentes ciclos econômicos e mudanças de controle. Qual foi o momento mais desafiador de sua trajetória à frente da empresa e o que aprendeu com ele?

Tenho quase 60 anos de carreira profissional. E 48 deles se passaram na indústria automotiva. Nesse tempo, foram dezenas de crises econômicas brasileiras e mundiais, com cinco trocas de moeda no país e a resiliência da nossa marca se provou em todos esses momentos de dificuldade com crescimento e investimentos contínuos.

A VWCO nasceu no Brasil e construiu sua atuação em veículos comerciais a partir daqui. Que importância o senhor atribui à engenharia, aos fornecedores e aos profissionais brasileiros para o desenvolvimento de produtos e a expansão internacional da empresa?

Somos a única marca global de caminhões e ônibus do mundo a ter sede aqui no Brasil, onde também se localiza o nosso centro mundial de desenvolvimento de produtos. Todo o nosso board é formado por brasileiros, a começar por mim. A nossa base de fornecedores também está aqui. Somos uma multinacional com coração brasileiro!

No Prêmio AutoData 2026, o senhor foi eleito líder empresarial do segmento de autoveículos comerciais e recebeu também o reconhecimento especial e perene de Personalidade Permanente da AutoData. O que essas homenagens

representam para o senhor neste momento de sua carreira?

Eu e Autodata nos acompanhamos mutuamente. De minha parte, a admiração pela editora me fez trabalhar duro para conseguir quatro títulos como personalidade do ano no Prêmio Autodata, o mais tradicional e cobiçado prêmio do setor automobilístico do Brasil. O reconhecimento como personalidade perene me traz sentimentos tanto de muita alegria quanto de um pouco de pesar, por agora ser "hors concours" e não mais disputar a premiação. A não ser que uma nova categoria venha a ser criada para veteranos como eu (risos).

A indústria de veículos comerciais precisa conciliar redução de emissões, competitividade e as necessidades dos transportadores. Quais tecnologias e fontes de energia o senhor acredita que terão maior espaço no Brasil e na América Latina nos próximos anos?

Fomos pioneiros dentre as montadoras brasileiras na eletrificação de caminhões, e fomos também os primeiros a avaliar e comprovar o potencial do biodiesel. Temos produtos movidos a biometano no portfólio, estamos testando o Meteor Hybrid e toda a nossa linha diesel já pode utilizar o diesel vegetal HVO. Cabe agora aos governos elegerem as matrizes mais viáveis para que a produção em massa reduza os preços das tecnologias que hoje ainda estão limitadas a nichos do mercado. Nesse cenário, a adoção de biocombustíveis se mostra bastante viável, visto a ampla disponibilidade de recursos naturais no Brasil.

Que condições o Brasil precisa criar para fortalecer sua indústria de veículos comerciais, desenvolver fornecedores e ampliar sua participação nas exportações?

Sofremos a concorrência acirrada com países que têm políticas robustas de fomento à exportação. Além de defendermos condições iguais para o mercado brasileiro, defendemos também uma política exportadora que promova a competitividade da nossa indústria. Até porque, hoje temos uma capacidade ociosa que pode ser utilizada em mercados globais.

Ao pensar no futuro da VWCO e de Resende, quais são suas principais prioridades? E que legado o senhor gostaria de deixar para as próximas gerações de profissionais da empresa e do setor?
Parte superior do formulário

Estamos lançando as bases de nosso futuro, com uma parceria inédita no segmento de vans e utilitários, em um mercado onde ainda não atuávamos. Nossa linha 2027 de caminhões e ônibus une a tecnologia ao conceito "menos, você não quer; mais, você não precisa". Estamos presentes em mais de 30 países, e acreditamos que liderar esses mercados é tão ou mais importante que buscar outros pelo mundo. Somos uma marca jovem, se comparados com os principais concorrentes. E temos muito, mas muito mesmo a crescer!

> "Estamos presentes em mais de 30 países, e acreditamos que liderar esses mercados é tão ou mais importante que buscar outros pelo mundo."

UMA HISTÓRIA QUE NÃO PARA DE GANHAR ESTRADA

Dos primeiros caminhões produzidos no ABC paulista à eletrificação e à entrada em novos segmentos, a Volkswagen Caminhões e Ônibus completa 45 anos com uma trajetória de sotaque brasileiro.

Por Redação AutoData WorkStúdio



Acervo histórico da VWCO

A comemoração teve bolo, cachorro-quente e salgadinhos que foram servidos na mesma garagem onde engenheiros e técnicos haviam trabalhado no desenvolvimento dos primeiros caminhões Volkswagen. Era 1981. Em março daquele ano, os primeiros VW 11.130 e 13.130 começaram a sair da fábrica de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, inaugurando uma aventura industrial que, 45 anos depois, continua a ganhar estrada.

A festa simples combinava com aqueles veículos: robustos, objetivos e desenvolvidos por uma equipe brasileira em apenas dois anos. A marca conhecida pelos automóveis aprendia a transportar outras cargas.

A origem estava na aquisição da Chrysler Motors do Brasil, concluída em 1980. Em fevereiro de 1981, a mudança de nome para Volkswagen Caminhões formalizou o nascimento da operação. No mês seguinte, os dois modelos de cabine avançada apresentavam sua identidade a um mercado acostumado aos caminhões de capô comprido até então produzidos.

Muitas mudanças no caminho até Resende

Os primeiros anos tiveram mudanças de endereço, reorganizações e aprendizado. Vieram a integração com a Volkswagen do Brasil, a formação da Autolatina e a transferência da produção para a fábrica do Ipiranga, compartilhada com a Ford. Em 1993, o lançamento do chassi 16.180 CO abriu outra frente de negócios: a família Volksbus. O transporte de passageiros passava, então, também a fazer parte definitiva dessa história.

O passo que mudaria sua dimensão, porém, ganhou endereço no Sul Fluminense. Inaugurada em novembro de 1996, a fábrica de Resende levou à prática o Consórcio Modular, com fornecedores responsáveis pela montagem de conjuntos dentro da própria linha de produção. A Volkswagen mantinha o controle da qualidade e dividia o chão de fábrica com parceiros que passavam a participar diretamente da construção de cada veículo.

A proximidade entre montadora e fornecedores ajudava a dar escala a uma ideia que se tornaria característica da empresa: produzir veículos conforme a necessidade de cada aplicação. A diversidade do transporte brasileiro, com suas distâncias, cargas e condições de trabalho, tornava-se matéria-prima para a engenharia.



APOSTA NO FUTURO E NO SUCESSO

Mas os primeiros anos da nova fábrica não foram fáceis. E é nesse momento que entra em cena uma história que tem Roberto Cortes como personagem central. Diz a lenda que ele recebeu de Herbert Demel, então presidente da Volkswagen do Brasil, que estava por aqui para modernizar e tornar lucrativa a operação da empresa como um todo no Brasil, uma missão pouco animadora: estudar o fechamento da fábrica de caminhões, que até aquele momento não apresentava os resultados esperados pelo grupo.



Cortes, que havia assumido a controladoria da Volkswagen do Brasil, passou, então, a acompanhar de perto a operação da VWCO, acumulando também a direção geral da fábrica. Conta a história que, depois de pouco mais de um ano, teria voltado a Demel com uma conclusão diferente da esperada: fechar a unidade de Resende não seria uma decisão inteligente. A atividade, acreditava ele, tinha futuro e poderia dar lucro.

A resposta de Demel teria vindo em forma de desafio: se acreditava tanto assim no negócio, Cortes poderia assumir a missão de torná-lo lucrativo. Foi assim que, em 2000, ele assumiu oficialmente o cargo de diretor-superintendente da operação de caminhões e ônibus. E já no ano seguinte, sob sua orientação, a Volkswagen conquistaria pela primeira vez a liderança do mercado brasileiro de caminhões.

Ainda sob o comando de Cortes, que permanece à frente da VWCO até hoje, a empresa ampliou sua linha de produtos, avançou em outros mercados e consolidou Resende como centro industrial e de desenvolvimento da marca. Na década de 2000, a chegada ao mercado do Delivery e do Constellation ampliaram seu alcance. A

passagem para o Grupo MAN, anunciada em 2008, e a posterior integração à Traton reposicionaram a companhia no tabuleiro mundial dos veículos comerciais.

PRIMEIRO CAMINHÃO ELÉTRICO DO BRASIL

Em 2020, dois acontecimentos deram a medida do caminho percorrido: o lançamento da família Meteor levou a marca a uma nova etapa entre os extrapesados, e, com a ajuda deles, a produção acumulada no País rapidamente chegou a 1 milhão de veículos. O emblema que estreara em caminhões de 130 cv agora também ocupava a frente de modelos destinados às grandes composições do transporte rodoviário.

No ano seguinte, ao completar quatro décadas, a VWCO começou a produzir em série o e-Delivery, primeiro caminhão elétrico desenvolvido no Brasil. Outra vitória pessoal de Roberto Cortes, que assumiu pessoalmente a responsabilidade do desenvolvimento e lançamento do novo veículo.

Resende passou a incorporar baterias, novos processos e capacitação profissional à sua rotina industrial. E a experiência de trabalhar com parceiros ganhou outra aplicação, agora diante dos desafios da descarbonização do transporte.

Os números de 2026 acrescentam perspectiva ao aniversário. A família Volksbus alcançou 200 mil chassis produzidos desde 1993. As exportações também chegaram a 200 mil veículos acumulados, num percurso iniciado discretamente em 1981, quando 37 caminhões seguiram para Chile, Paraguai e México.

E a história segue aberta. Recentemente a empresa anunciou sua entrada no segmento de utilitários, em cooperação com a chinesa SAIC Motor, com apresentação prevista para a Fenatran realizada neste novembro em São Paulo.

A iniciativa acrescenta uma nova direção à trajetória construída entre o ABC paulista e Resende. E da garagem dos primeiros caminhões às alianças internacionais, permanece uma pergunta que ajuda a explicar essa caminhada de sucesso: de que veículo o cliente precisa agora? ■

VWCO: 45 ANOS DE HISTÓRIA

1980
- A Volkswagenwerk AG adquire 100% da Chrysler Motors do Brasil Ltda., operação que daria origem à Volkswagen Caminhões.

1981
- A empresa passa a se chamar Volkswagen Caminhões Ltda. A data é considerada o marco de nascimento da atual Volkswagen Caminhões e Ônibus.
- São lançados os caminhões VW 11.130 e 13.130, desenvolvidos no Brasil por uma equipe de engenheiros e técnicos brasileiros.
- A empresa inicia suas exportações, com o embarque de 37 caminhões para Chile, Paraguai e México.

1982
- A Volkswagen Caminhões é integrada à Volkswagen do Brasil, passando a operar como Divisão Caminhões.

1985
- A Volkswagen apresenta, na China, o caminhão VW 11.130, como parte de seu programa de exportação.

1987
- É formada a Autolatina, associação entre Volkswagen e Ford no Brasil e na Argentina.

1990
- A produção de caminhões é transferida para o Complexo Industrial do Ipiranga, em São Paulo, junto à Ford.

1993
- Lançamento do Volksbus 16.180 CO, primeiro chassi de ônibus da marca.

1994
- A Volkswagen alcança a marca de 100 mil caminhões produzidos.

1995
- Resende, no Sul Fluminense, é escolhida para sediar a nova fábrica de caminhões e ônibus.

1996
- Inauguração da fábrica de Resende, com o Consórcio Modular, modelo de produção no qual fornecedores participam diretamente da montagem dos veículos.

2000
- A Volkswagen Veículos Comerciais, com sede em Hannover, na Alemanha, assume a operação de Resende.

2001
- A Volkswagen conquista pela primeira vez a liderança do mercado brasileiro de caminhões.

2003
- É anunciada a criação das operações de caminhões e ônibus Volkswagen no México, com linha de montagem em Puebla.

2005
- Lançamento da linha Delivery, voltada aos caminhões de menor porte; apresentação das linhas Constellation, Delivery, Worker e Volksbus; e Início das operações da Volkswagen Caminhões e Ônibus na África do Sul.

2008
- A Volkswagen Caminhões e Ônibus passa a integrar o Grupo MAN.

2011
- A empresa anuncia investimento de R$ 1 bilhão.

2012
- A produção acumulada da família Volksbus chega a 100 mil unidades; e a empresa alcança a marca de 100 mil veículos exportados.

2013
- Inauguração do Parque de Fornecedores em Resende.

2015
- Lançamento do MAN TGX 29.480 no Brasil.

2016
- A empresa anuncia novo investimento de R$ 1,5 bilhão.

2017
- Inauguração do Campo de Provas em Resende.

2018
- Lançamento do Delivery Express; criação do Grupo Traton, que reúne operações de veículos comerciais do Grupo Volkswagen; e lançamento da RIO, empresa do Grupo Traton voltada a soluções digitais para logística.

2019
- A VWCO anuncia a criação do e-Consórcio, reunindo parceiros para o desenvolvimento e a produção de veículos elétricos.

2020
- Lançamento da família de caminhões extrapesados Meteor. No mesmo ano, a produção acumulada da empresa no Brasil chega a 1 milhão de veículos; e anúncio de novo clico de investimentos de R$ 2 bilhões.

2021
- A fábrica de Resende inicia a produção em série do e-Delivery, caminhão elétrico desenvolvido no Brasil.

2024
- A VWCO apresenta o conceito e-Volksbus, ampliando seus projetos de eletrificação para o transporte de passageiros.

2025
- A empresa ultrapassa a marca de 1,25 milhão de veículos produzidos em sua história. Em agosto, inaugura um Centro de Exportação próximo à fábrica de Resende.

2026
- A Volkswagen Caminhões e Ônibus completa 45 anos e 30 anos da fábrica de Resende; a família Volksbus alcança 200 mil chassis produzidos; as exportações chegam a 200 mil veículos exportados; e a VWCO anuncia sua entrada no segmento de utilitários, em parceria com a chinesa SAIC Motor.

RESENDE, UMA FÁBRICA QUE NASCEU DIFERENTE





Acervo histórico da VWCO

Inaugurada em 1996, a então ousada e diferente unidade da Volkswagen Caminhões e Ônibus introduziu o Consórcio Modular, ajudou a formar o atual importante polo automotivo do Sul Fluminense e chega aos 30 anos diante dos desafios da eletrificação.

Por Redação AutoData WorkStúdio

Quando a Volkswagen anunciou, em 1995, que construiria uma fábrica de caminhões e ônibus em Resende, no Sul Fluminense, a novidade foi além da escolha da cidade. O ousado projeto também propunha uma maneira diferente de organizar a produção: fornecedores participariam diretamente da montagem dos veículos, dentro da própria unidade.

A fábrica, inaugurada em novembro de 1996, deu assim endereço ao ousado sistema de produção que passou a ser conhecido como Consórcio Modular. Trinta anos depois, o modelo continua associado à identidade da Volkswagen Caminhões e Ônibus e a uma transformação que ultrapassou os portões da empresa.

CASA PRÓPRIA, MODERNA E DIFERENTE

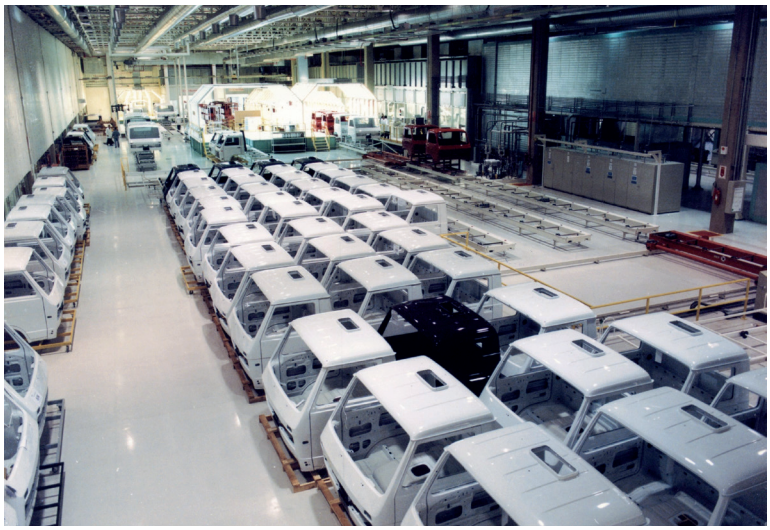
Na época, a decisão abriu um novo capítulo para a operação de caminhões da Volkswagen. Depois dos anos de Autolatina e da produção compartilhada com a Ford na fábrica localizada no bairro do Ipiranga, em São Paulo, a empresa preparava uma casa própria para seus veículos comerciais. O investimento inicial anunciado para Resende foi, na época, de US$ 250 milhões.

A construção da unidade permitiu à Volkswagen experimentar uma relação mais estreita com seus fornecedores. Em vez de apenas entregar componentes à montadora, os parceiros assumiriam etapas da montagem, utilizando a infraestru-

tura da fábrica. A VWCO ficaria responsável pelo desenvolvimento dos produtos e pelo controle final de qualidade.

Na prática, conjuntos como chassis, eixos, motores e cabines passaram a integrar um sistema no qual diferentes empresas trabalhavam lado a lado para produzir o mesmo veículo. A proposta, então inédita na história da indústria automotiva, era reduzir custos e estoques, ganhar agilidade e ampliar a capacidade de atender às diferentes necessidades dos clientes.

Por trás da ideia que ganhou forma em Resende estava um dos executivos mais conhecidos - e porque não dizer, controversos - da indústria automobilística da época: José Ignacio López de Arriortúa, ou o "Super López" como ficou conhecido.



NOVO CONCEITO DE PRODUÇÃO

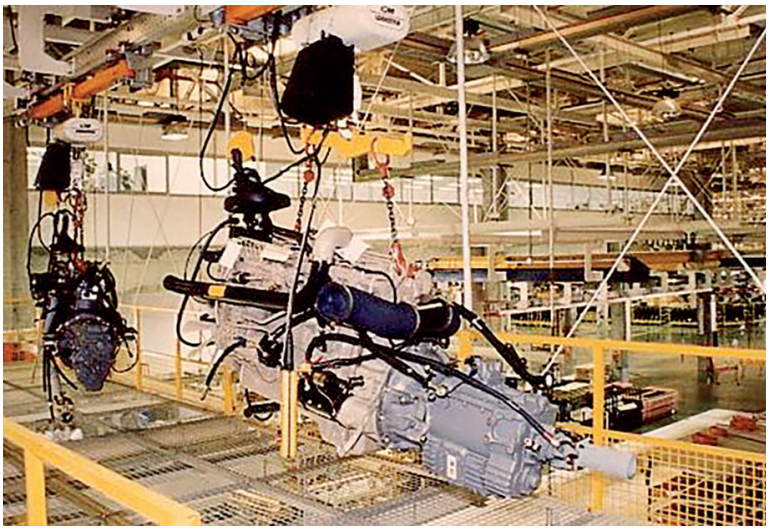
Responsável pela área mundial de compras da Volkswagen e presidente do conselho de administração da empresa no Brasil e na Argentina, López defendia uma nova relação entre montadoras e fornecedores, com a divisão de investimentos e responsabilidades na produção.

O fim da Autolatina e a necessidade de uma fábrica própria para os caminhões e ônibus Volkswagen ofereceram a ele a oportunidade de colocar em prática tudo aquilo que pensava. Em Resende, López encontrou, então, espaço para transformar sua proposta em realidade, com a participação da equipe brasileira da Volkswagen e dos fornecedores que, também ousados, aceitaram o desafio.

A inauguração, em 1º de novembro de 1996, contou com a presença do então presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, e de Arriortúa. Na cabine

CONSÓRCIO MODULAR DE RESENDE — EMPRESAS E ATIVIDADES

Maxion	Fornecimento e montagem de chassis e rodas.
Cummins Meritor	Fornecimento e montagem de eixos e conjuntos de suspensão metálica.
Suspensys	Fornecimento e montagem de suspensões pneumáticas.
Carese	Armação e pintura das cabines.
Powertrain	Empresa formada por Cummins e MWM/Tupy, responsável pelo fornecimento de motores e pela montagem dos conjuntos de transmissão e embreagem.
Kroschu — Kromberg & Schubert	Montagem e acabamento das cabines, incluindo a instalação de componentes internos e eletrônicos
Moura	Baterias e montagem de sistemas ligados à eletrificação dos veículos.
Volkswagen Caminhões e Ônibus	Engenharia e desenvolvimento dos veículos, coordenação da operação e controle final de qualidade.



do primeiro caminhão da nova fábrica, os dois posaram ao lado do governador do Rio de Janeiro, Marcello Alencar e de Luiz Roberto Silva, funcionário que foi responsável por acompanhar a montagem daquele veículo.

A celebração também teve futebol. Entusiasta do esporte, Arriortúa participou de uma partida com jornalistas por ocasião da inauguração. Radiante com a fábrica que acabava de abrir as portas, via finalmente ganhar vida uma ideia que havia defendido para a indústria. Foi realmente um golaço.

López deixaria a Volkswagen poucas semanas depois, em meio à disputa com a General Motors, sua antiga empregadora, que o acusava de levar informações confidenciais ao se transferir para o grupo alemão. O modelo que ajudou a implantar, entretanto, continuou a evoluir nas décadas seguintes.

FORMAÇÃO E FORTALECIMENTO DE UMA CADEIA PRODUTIVA

Resende também ajudou a escrever uma história que não estava restrita à fábrica. A chegada da VWCO abriu caminho para a formação e o fortalecimento de uma cadeia de fornecedores e para a atração de novos investimentos ao Sul Fluminense. A região passou a ocupar um lugar importante no mapa da indústria automotiva brasileira.

Os primeiros anos, contudo, trouxeram dificuldades. A operação ainda precisava alcançar os resultados esperados, e o futuro da fábrica chegou a ser questionado. Foi nesse contexto que Roberto Cortes, então responsável pela controladoria da Volkswagen do Brasil, aproximou-se da unidade e passou a defender seu potencial.

Em 2000, Cortes assumiu oficialmente a direção da operação de caminhões e ônibus. No ano seguinte, a marca conquistou pela primeira vez a liderança do mercado brasileiro de caminhões. A fábrica que havia nascido como uma experiência industrial começava a consolidar também sua importância para os negócios da empresa.

Com o passar do tempo, Resende acompanhou a expansão da linha de produtos. Dali saíram diferentes gerações dos caminhões Delivery e Constellation, além dos chassis Volksbus. Em 2020, a chegada do Meteor ampliou a presença da marca entre os extrapesados e acrescentou novas exigências à operação industrial.

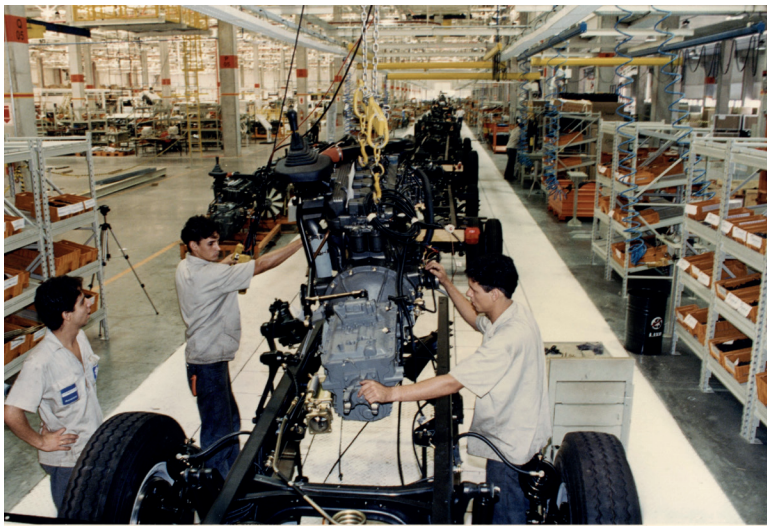
A evolução não se limitou à linha de montagem. O complexo passou a reunir atividades de engenharia e desenvolvimento, um parque de fornecedores e um campo de provas. A partir de Resende, a VWCO também ampliou sua atuação internacional, enviando veículos e conjuntos para vários mercados importantes da América Latina, África e Oriente Médio.



Em 2021, a fábrica iniciou a produção em série do e-Delivery, primeiro caminhão elétrico totalmente desenvolvido no Brasil. Foi uma nova etapa para a unidade e seus parceiros: a eletrificação exigiu preparação de profissionais, adaptação de processos e uma área dedicada à instalação de baterias e à energização dos veículos.

O transporte de passageiros também entrou nesse movimento. Em 2025, um e-Volksbus marcou a produção do veículo número 1,25 milhão da história da VWCO, conta que inclui os veículos produzidos em anos anteriores à inauguração de Resende.

A completar três décadas de atividade neste novembro de 2026, a fábrica continua diante de uma tarefa parecida com a que enfrentou ao nascer: encontrar respostas para um setor em transformação. Na década de 1990, a pergunta era como organizar a produção de uma maneira diferente. Agora, envolve também novas tecnologias, redução de emissões e mudanças na demanda pelo transporte de cargas e passageiros.



O Consórcio Modular que chega à terceira década já não é exatamente o mesmo de 1996. Os produtos, os processos e os parceiros mudaram. A aposta que deu origem à fábrica, entretanto, permanece reconhecível: reunir diferentes empresas e conhecimentos em torno de um objetivo comum. ■




Desacelere. Seu bem maior é a vida.
Chegou a Nova Família VW
TEMPEST
É van, é Volkswagen
Caminhões Ônibus
45 ANOS DE ESTRADA
Garanta sua VW Tempest em condições exclusivas de lançamento.
Volkswagen Caminhões e Ônibus
@vwcaminhoes
Volkswagen Caminhões e Ônibus
Caminhões Ônibus

Ano 35 | Novembro 2026 | Edição 438

AUTODATA

Prêmio AUTODATA 2026 Melhores do setor automotivo



VITÓRIA DA SUPERAÇÃO

Roberto Cortes, agora líder eterno do Prêmio AutoData, entregou a placa de Personalidade do Ano a Evandro Maggio, o presidente da Toyota do Brasil que superou a destruição de uma fábrica e promoveu o crescimento


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

PRÊMIO AUTODATA 2026
RESISTÊNCIA E INVESTIMENTO 18

A premiação deste ano recebeu 7 mil votos de leitores que escolheram as melhores sete iniciativas empresariais, três veículos e quatro lideranças que mais se destacaram. A Volvo foi eleita Empresa do Ano.



Foto: Bruna Nishihata

WORK STUDIO AUTODATA
16
AUTONEUM

FENATRAN 2026
NEGÓCIOS 42

A maior da história termina com recordes de participantes e vendas, mas cautela com o futuro

50 FENATRAN 2026
DESTAQUES

As novidades trazidas ao evento por fabricantes de caminhões, carretas, sistemas, peças e serviços

MOTO HONDA
MANAUS 50 ANOS 60

Fabricante comemora cinco décadas da fábrica na Amazônia com a produção de 33 milhões de motos

66 PLANOS AMBICIOSOS
GRUPO CHERY

Os avanços tecnológicos que a maior exportadora de veículos da China quer espalhar pelo mundo

EVENTO AUTODATA
SEMINÁRIO ELETRIFICAÇÃO 70

Venda de carros elétricos e híbridos cresce rápido mas ainda depende de vários fatores para ganhar escala

80 LANÇAMENTO
RENAULT NIAGARA

Nova picape média-compacta monobloco tem dirigibilidade e conforto de SUV médio

INVESTIMENTO
BYD DOBRA APOSTA 86

Chinesa aumenta para R$ 11,3 bilhões os aportes em Camaçari para acelerar processos e aproveitar incentivos

96 CADEIA DE SUPRIMENTOS
PRÊMIOS

Bosch e Stellantis reconhecem os melhores desempenhos de seus fornecedores

8
FROM THE TOP
Evandro Maggio, presidente da Toyota e Personalidade do Ano do Prêmio AutoData 2026, fala de superação e investimento

92
OS INVESTIMENTOS
Tabelas atualizadas mostram onde estão sendo aplicados os ciclos bilionários dos fabricantes de veículos

100
GENTE & NEGÓCIOS
Notícias da indústria automotiva e movimentações de executivos pela cobertura da Agência AutoData

106
FIM DE PAPO
As frases e os números mais relevantes e irrelevantes do mês, escolhidos a dedo pela nossa redação

Vitórias dos bons exemplos

Por Pedro Kutney, editor

A capa desta edição expressa com rara felicidade a vitória de bons exemplos, pela ótica do Prêmio AutoData 2026 Os Melhores do Setor Automotivo. De um lado está Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, que, após ganhar por quatro vezes o troféu de Liderança do Ano, foi homenageado com o título de Personalidade do Ano Permanente da premiação. E, nesta qualidade, foi o escolhido para entregar a placa de Personalidade do Ano a Evandro Maggio, presidente da Toyota do Brasil.

Nada mais justo: como executivo que, nas contas dele próprio, já enfrentou e superou mais de vinte crises no Brasil, Cortes foi a indicação certa para entregar o prêmio a Maggio, outro executivo que soube como enfrentar uma crise sem precedentes no último ano.

A destruição de uma fábrica inteira, comprometendo toda a operação da Toyota no País, transformou-se em uma inspiradora história de resistência e superação, culminando na recuperação dos negócios, frutificação de investimentos, reconstrução de uma fábrica e inauguração de outra nova em folha. E com a premiação de uma liderança que soube liderar a equipe em uma tempestade quase perfeita. Como o próprio Maggio relata em entrevista ao From The Top desta **AutoData**, humildade e determinação foram as palavras de ordem para reconhecer os problemas e resolvê-los.

Os bons exemplos de Maggio e da Toyota foram certamente o fio condutor que guiou os votos de 7 mil leitores – um recorde –que escolheram no Prêmio AutoData deste ano as sete melhores iniciativas empresariais, os três melhores veículos e os quatro melhores líderes da indústria, dentre 29 empresas, doze produtos e quinze lideranças finalistas da premiação.

Também foi pelo bom exemplo da confiança no País, do tamanho de um ciclo de investimento de R$ 2,5 bilhões até 2028, que a Volvo foi eleita Empresa do Ano.

Mas há, ainda, outras vitórias de bons exemplos nas próximas páginas, como é o caso da maior Fenatran de todos os tempos que, assim como a Volvo, mostrou sua força em meio ao cenário difícil do mercado de caminhões.

Por fim, e não menos importante, muitas empresas do setor podem se inspirar no exemplo da Honda, que há cinquenta anos apostou na Amazônia, quando ali tudo era mato, para produzir motos no Brasil – e já fez 33 milhões delas.

Se além de informar a missão de **AutoData** é, também, inspirar, esta edição é um vitorioso bom exemplo disto.

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, Lúcia Camargo Nunes, Natasha Werneck, Soraia Abreu Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR/Divulgação **Capa** Foto Bruna Nishihata **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

UMA NOVA REVOLUÇÃO ESTÁ CHEGANDO

CAMINHÕES 100% ELÉTRICOS BYD



INTEGRAÇÃO VERTICAL COMPLETA

Da bateria ao veículo: mais controle e eficiência que se pagam a cada km.

BATERIA BLADE

A mais segura do mercado. Maior autonomia e vida útil prolongada.

ALTA DISPONIBILIDADE

Projetados para rodar sem parar: menos manutenção, mais tempo de rota.

No trânsito, enxergar o outro é salvar vidas.


BYD
Ônibus e
Caminhões
BYD
SÓ QUEM LIDERA A MOBILIDADE 100% ELÉTRICA PODE
REDEFINIR O PADRÃO DOS VEÍCULOS COMERCIAIS NO BRASIL.
IT'S NOT
A TRUCK,
IT'S A BYD
@byd_brasil
bydbrasil.com.br

Humildade e determinação

Humildade para reconhecer os problemas e determinação para resolvê-los. Assim trabalha Evandro Maggio, presidente da Toyota do Brasil. Foi com estas que ele chama de "duas palavras de ordem de 2026" que o executivo e sua equipe conseguiram superar algo sem precedentes: a destruição de uma fábrica inteira do dia para a noite após uma microexplosão climática que, em minutos, fez voar o telhado e ruir as paredes de toda a linha de produção de motores em Porto Feliz, SP.

Também em velocidade sem precedentes a direção da Toyota conseguiu agir. Felizmente ninguém morreu e não faltou força de vontade para recomeçar – tudo sem demissões, sem cancelamento de contratos com fornecedores e nenhum adiamento do plano de de R$ 11,5 bilhões que financia um ambicioso ciclo de lançamentos.

Cerca de um mês após a intempérie climática a produção de carros no Brasil foi retomada, com importação de motores e componentes. E um ano depois parte da fábrica de Porto Feliz voltou a operar: a fundição de blocos e cabeçotes foi retomada e, até o fim de 2027, usinagem e montagem retornam para casa.

E neste novembro foi inaugurada a fábrica 2 de Sorocaba, SP, que abriga, por enquanto, a produção do Corolla sedã e da nova picape Corolla Deck. Com a planta 1 a capacidade de produção no Brasil poderá chegar a até 370 mil veículos/ano.

Esta inspiradora história de superação culminou na premiação da Toyota como Montadora de Automóveis do Ano do Prêmio AutoData 2026, e Evandro Maggio foi eleito pelos leitores Personalidade do Ano, enaltecendo a competência e a capacitação de alguém que sabe trabalhar com humildade e determinação diante do impoderável. Motivo mais que suficiente para convidar o executivo para sua terceira entrevista a este From The Top.

Clique aqui para assistir à versão em videocast desta entrevista

Nos últimos doze meses aconteceu a destruição e a reconstrução da fábrica de motores de Porto Feliz [SP], houve a suspensão total e a retomada da produção de carros no Brasil, e ainda assim foi mantido um plano bilionário de investimento, com início da produção e lançamento de novos modelos. Esta história de superação de um ano difícil pesou quanto para que o senhor e a Toyota fossem escolhidos para receber tantos reconhecimentos do Prêmio AutoData?

Primeiro, quero agradecer o reconhecimento de AutoData e dos leitores. Havia outros líderes de muito gabarito participando, então receber este prêmio é uma deferência muito importante. Mas o recebo em nome de toda a equipe. O evento de Porto Feliz demandou uma ação coletiva, envolvendo as equipes locais, das outras fábricas e das afiliadas no Japão, para superarmos aquela situação imediata. É um caso sem paralelos na indústria automotiva e, mais do que





Foto: Bruna Nishihata

> "Por filosofia a Toyota atua como cidadã corporativa, contribuindo para o desenvolvimento social das regiões onde opera por meio da geração de empregos, renda e riqueza. Queremos ser um agente de desenvolvimento, não apenas uma empresa de mobilidade."

de uma fábrica, trata-se de pessoas. Nosso primeiro cuidado foi com a integridade física de todos, no segundo momento partimos para a preservação dos empregos. É motivo de orgulho não termos perdido ninguém em um evento tão sério, validando nossos protocolos de segurança e nosso lema de zero acidente, segurança, qualidade e organização. Além disto sabemos que formar um profissional demora e que há famílias por trás de cada posição. Equilibrar tudo isto é ímpar no setor e acredito que esta história tocou os leitores e contribuiu muito para o prêmio. Estendo também nosso agradecimento pelo apoio carinhoso de todo o setor e da mídia, que nos deu energia para seguir em frente. Porto Feliz ficará na memória não pelo ocorrido mas pela força, reação e pelo que vamos construir daqui para a frente.

Como está avançando o processo de recuperação da fábrica de Porto Feliz? O que já foi feito e o que falta fazer?

Com a fábrica devastada e a operação totalmente paralisada dividimos as atividades: parte foi para um condomínio industrial na região, chamado DVR, e parte dos motores passou a ser abastecida por nossas afiliadas, principalmente do Japão. A unidade de Porto Feliz tem três áreas produtivas: fundição, usinagem e montagem. Nosso plano é reconstruir tudo até o fim de 2027, mas tínhamos a meta intermediária de reativar ao menos a fundição em setembro. Trabalhamos duro, com planejamento, e em setembro de 2026, exato um ano após o acidente climático, colocamos a fundição para operar. Isto teve um simbolismo enorme pela nossa determinação em devolver a Porto Feliz o papel de fornecedora de motores para Sorocaba [SP]. Seguimos o cronograma para que, no fim de 2027, toda a fundição, usinagem e montagem retornem para casa.

Para não paralisar a produção de veículos a Toyota importou motores inteiros e peças para montar aqui em um galpão alugado. O que continua sendo importado e o que voltou a ser feito no País?

Temos dois motores básicos: o do Corolla [sedã e Cross] e o que equipa o Yaris Cross e o Yaris sedã para exportação. Este último já voltou a ser totalmente fabricado no Brasil, desde a fundição e usinagem até a montagem. O motor do Corolla permanece importado mas, até o fim de 2027, estaremos de volta à



nossa fábrica e todos os motores dos carros produzidos no Brasil serão feitos em Porto Feliz.

A fábrica de motores tinha contratos de exportação para a Toyota nos Estados Unidos. Esses embarques serão retomados?

Nossa intenção é preparar uma unidade globalmente competitiva. Não estamos apenas reconstruindo a planta estamos fazendo uma fábrica melhor do que a anterior, mais eficiente e com um ambiente de trabalho ainda mais favorável ao colaborador. Hoje os contratos com os Estados Unidos são abastecidos por fábricas do Japão, que montaram toda uma logística internacional para cumprir este fornecimento. À medida que avançarmos reavaliaremos e rediscutiremos o tema com o Japão para trabalhar pela retomada desses contratos no futuro.

A fábrica de Indaiatuba, inaugurada em 1998 para produzir o sedã Corolla, teve a produção encerrada este ano e foi transferida para Sorocaba. Como estão as negociações para vender essa planta? Há propostas de interessados?

Nosso foco inicial era concluir a produção em Indaiatuba com qualidade e segurança e fazer a transferência com tranquilidade. Hoje o Corolla já está em ritmo de aceleração de volume em Sorocaba sob os mesmos padrões. Agora iniciamos o processo de abertura para recebimento de ofertas por Indaiatuba. Não é nossa prioridade mais urgente, pois o foco agora é concluir a escala de produção [na nova linha] de Sorocaba, mas o processo está aberto e vamos estudar o seu melhor destino.

Neste mês entrou em operação a fábrica 2 de Sorocaba. Na unidade 1, inaugurada em 2012, já são produzidos Corolla Cross, Yaris Cross e Yaris sedã, este último só para exportação. Na nova linha entraram o Corolla sedã e agora a picape Corolla Deck, apresentada na inauguração. Qual o cronograma de produção, vendas no Brasil e exportações dessa nova picape média monobloco?

Na fábrica 2 o Corolla sedã já está em ritmo de montagem e acelerando o volume. Já com a Corolla Deck iniciamos a primeira pré-série. Depois dela passaremos pela fase de ajuste de equipa-

> “A concorrência em si é muito positiva: impulsiona o desenvolvimento tecnológico, melhora as ofertas ao cliente e fortalece fornecedores e o atendimento. O ponto é que a disputa precisa ocorrer sob regras equivalentes. Mais do que proteção o que defendemos é a concorrência em condições iguais.”



> "A fábrica 2 de Sorocaba é uma planta completa e já está totalmente em operação: entra a bobina de aço e sai o carro pronto. Ela começa com capacidade de 100 mil veículos por ano mas pode ser ampliada para 200 mil unidades anuais."

mentos e de encaixes nas montagens finais. Nosso cronograma prevê iniciar a produção comercial e as vendas por volta de maio [de 2027]. Ela chega para ampliar a família Corolla, ao lado do sedã e do SUV Corolla Cross, trazendo todo o legado de conforto, segurança e qualidade da linha.

Assim como os outros veículos produzidos pela Toyota no Brasil a picape Corolla Deck também terá versão híbrida flex além da opção a combustão?

O híbrido flex já é uma ação da Toyota para todos os modelos no País. Quando lançamos o Yaris Cross, seguindo a vocação brasileira para biocombustíveis alinhada à eletrificação, que se trata de nossa adaptação local do plano global Multipathway, reforçamos que sempre incorporaremos esta tecnologia. Buscamos aproximar a descarbonização da matriz energética de cada região, e o híbrido flex se encaixa como uma luva no Brasil. A Corolla Deck não será exceção e contará com uma versão híbrida flex.

Na fábrica 2 de Sorocaba quais processos já estão em execução e quais ainda entrarão em atividade?

A fábrica 2 tem 160 mil m2 construídos e reúne todo o ciclo produtivo: entra a bobina de aço e sai o carro pronto. A linha conta com prensas, funilaria, pintura, montagem, injeção de resinas para produzir para-choques e peças plásticas internamente, e inspeção final. É uma planta completa e já está totalmente em operação, produzindo o Corolla sedã e abastecendo as concessionárias.

Qual é a capacidade de produção desta nova linha de produção? Ela pode receber ampliações?

Ela começa com capacidade de 100 mil veículos por ano, mas as operações mais complexas já estão preparadas para ampliação que chega a 200 mil unidades anuais. Como a planta 1 de Sorocaba tem capacidade para 170 mil veículos/ano, somamos hoje 270 mil unidades e podemos chegar a 370 mil por ano nas duas fábricas, conforme a demanda do mercado.

Para preencher toda esta capacidade, além do Corolla sedã e da picape Corolla Deck certamente há mais produtos no horizonte. Quantos e quais novos carros podemos esperar em Sorocaba?

Agora estamos totalmente concentrados em finalizar o lançamento da picape Corolla Deck até maio. Temos planos de crescimento dentro do nosso ciclo de investimento de R$ 11,5 bilhões que vai até 2030, mas os próximos passos serão revelados aos poucos. Hoje o foco que compartilhamos é a Corolla Deck.



CONTINENTAL PARAFUSOS S.A.

HIGH-TECH INDUSTRIAL FASTENERS

> “Iniciamos em Sorocaba a pré-série da picape Corolla Deck. Nosso cronograma prevê iniciar a produção comercial e as vendas por volta de maio [de 2027]. Ela chega para ampliar a família Corolla, ao lado do sedã e do SUV Corolla Cross, trazendo todo o legado de conforto, segurança e qualidade da linha.”

A Toyota acaba de anunciar um aporte de US$ 1,3 bilhão em Zárate, Argentina, para construir uma nova fábrica e produzir a picape Tacoma a partir de 2030, ao lado da Hilux, que também passa por renovação. O que o senhor pode contar sobre esse investimento e como a Tacoma se encaixa no portfólio regional e brasileiro?

A abordagem da Toyota é sempre regional, olhando produção e vendas para toda a América Latina e o Caribe. Os investimentos no Brasil e na Argentina visam a esta integração. O aporte argentino expande nosso portfólio com a Tacoma, que não substituirá a Hilux: atuará como complemento. Aliás, no início de 2027, entra em produção a nova geração da Hilux. Assim as duas picapes se somam ao investimento de Sorocaba 2 e ao lançamento da Corolla Deck no Brasil, para fortalecer e renovar nosso portfólio regional e nossa marca.

Anfavea e Sindipeças propõem ao governo medidas de proteção, via aumento de tarifas contra marcas chinesas. O senhor concorda que o setor precisa de proteção comercial para sobreviver no Brasil?

Talvez a palavra não seja proteção, mas isonomia e equilíbrio. A concorrência em si é muito positiva: impulsiona o desenvolvimento tecnológico, melhora as ofertas ao cliente e fortalece fornecedores e atendimento. A Toyota entende que novos concorrentes nos ajudam a evoluir. O ponto é que a disputa precisa ocorrer sob regras equivalentes. Sem isonomia geram-se desequilíbrios no mercado. Mais do que proteção defendemos concorrência em condições iguais.

A Toyota considera importar para o Brasil carros ou projetos de sua operação na China, a exemplo do que fazem outras montadoras?

Nosso foco principal é sempre a produção local. Por filosofia a Toyota atua como cidadã corporativa, contribuindo para o desenvolvimento social das regiões onde opera por meio da geração de empregos, renda e riqueza. Queremos ser um agente de desenvolvimento, não apenas uma empresa de mobilidade. Eventualmente pode haver importação complementar para nichos específicos em que não há escala para produção local a custo razoável. Contudo nosso



pilar central continuará sendo maximizar o volume produzido localmente.

Qual sua avaliação e reação diante da guerra de preços promovida pelas marcas chinesas, que tem pressionado o valor dos carros feitos aqui?

É uma realidade inegável, com práticas comerciais diferentes do passado que já impactam, inclusive, o mercado de carros usados e a renovação da frota. Como não há como fugir deste cenário precisamos adaptar nossas práticas comerciais e revisar custos de produção, buscando maior eficiência operacional e fabril. Temos visão de longo prazo no Brasil e prova disto são a nova fábrica e os lançamentos, mas precisamos repensar métodos para manter nossa competitividade e seguir entregando nossos produtos.

Este ano a Toyota lançou o Yaris Cross levando o modelo híbrido flex a uma faixa de preços mais acessível. Como está o desempenho do carro e qual a participação das versões híbridas?

Apostamos no segmento de SUVs compactos, SUV-B, que representa cerca de metade do mercado de SUVs, o qual já responde por 50% a 55% das vendas totais no Brasil. Começamos as entregas por volta de maio, após restabelecer o fluxo produtivo afetado por Porto Feliz, e o resultado foi expressivo: no mês passado o Yaris Cross entrou na lista dos dez carros mais vendidos do País. Isso mostra a confiança e a aprovação do consumidor. Hoje de 40% a 45% das vendas do modelo são da versão híbrida flex, porcentual que tende a crescer ainda mais, comprovando que a tecnologia caiu no gosto do brasileiro.

Qual a expectativa de vendas, produção e exportação da Toyota para este ano e o próximo?

Este foi um ano atípico devido a dois movimentos industriais importantes: no primeiro trimestre tivemos falta de motores por causa da destruição de Porto Feliz, o que limitou a produção, e depois houve a transferência da produção de Indaiatuba para Sorocaba, deixando a entrega [do Corolla sedã] abaixo da demanda, que superou nossas expectativas. Para o ano que vem esperamos normalizar a operação industrial, ter disponibilidade plena de produtos e retomar nossa trajetória de crescimento sustentável. Na Toyota não perseguimos metas agressivas de market share, trabalhamos com planejamento de volume anual para dar previsibilidade aos distribuidores e à cadeia. O impacto de Porto Feliz, ocorrido em setembro do ano passado, ainda pesou bastante neste ciclo, mas no próximo ano retomaremos nosso ritmo regular.

Os percalços enfrentados em 2026 tornaram a Toyota do Brasil e seus empregados melhores do que eram antes?

Toda dificuldade que é bem superada nos torna mais resilientes, mais abertos a alternativas e mais compreensivos. Tenho certeza de que saímos mais fortes dos desafios que enfrentamos. Costumo usar duas palavras para definir este momento: humildade e determinação. Precisamos de humildade para reconhecer os percalços e as dificuldades, mas determinação e confiança na nossa capacidade para seguir crescendo. Estas são as palavras de ordem de 2026: humildade e determinação. ■





Autoneum e Volkswagen Caminhões: parceria que se constrói por dentro

Desde os anos 1990, Autoneum acompanha a evolução das cabines da marca com revestimentos e soluções acústicas desenvolvidos em conjunto.



A história de um caminhão também se revela nos materiais que revestem sua cabine. Presentes no teto, nas laterais e nos painéis traseiros, eles ajudam a definir o ambiente de trabalho de quem passa boa parte da vida na estrada. É nesse espaço, próximo ao motorista, que a Autoneum construiu sua relação com a Volkswagen Caminhões e Ônibus, iniciada nos anos 1990 e aprofundada pelo desenvolvimento conjunto de produtos.



Os primeiros fornecimentos incluíam revestimentos de teto e painéis traseiros em feltro para a linha S-2000. A partir dessa base, a parceria acompanhou novos projetos da fabricante e ganhou uma dimensão de colaboração entre as equipes de engenharia. Um dos principais capítulos dessa trajetória começou no início dos anos 2000, com o desenvolvimento dos componentes para a família Constellation.

Em sistema de codesign, a Autoneum participou da criação de isoladores acústicos em feltro e de revestimentos de teto, painéis laterais e traseiros em fibras têxteis para toda a linha. O trabalho conjunto permitiu considerar os materiais e os processos de fabricação durante o desenvolvimento das peças, integrando as soluções às necessidades do projeto da cabine.

Foi nesse programa que a empresa introduziu no mercado a tecnologia Kest, um composto de fibras têxteis de última geração. Mais leve, o material permite produzir peças mais flexíveis e oferece versatilidade de design. Sua aplicação ampliou as possibilidades de desenvolvimento dos revestimentos, conciliando as características do material com as formas previstas para o interior dos caminhões.

A trajetória industrial da Autoneum em Taubaté, no Vale do Paraíba paulista, dá suporte a essa história. A fábrica iniciou suas atividades em 1998 com uma linha de moldagem para atender à Volkswagen. Em 2007, começou a produção de Kest, incorporando à operação uma tecnologia que se tornou parte da relação com a fabricante de caminhões.



Em abril de 2026, a unidade contava com 140 profissionais e uma área produtiva de aproximadamente 9,4 mil metros quadrados. Em 2024, a planta produziu 4,7 milhões de peças para o conjunto de seus clientes. A estrutura reúne processos de fabricação de feltros, carpetes e componentes moldados, sustentando a atuação da empresa em diferentes programas automotivos.

Ao homenagear a Volkswagen Caminhões e Ônibus, a Autoneum reconhece uma parceria construída na continuidade do fornecimento e na troca de conhecimento. Da S-2000 à Constellation, essa contribuição está incorporada às cabines e à experiência diária de seus ocupantes. Uma história de colaboração industrial que segue a bordo dos caminhões da marca.

Resistência e investimento dão a tônica do Prêmio AutoData

Edição registrou recorde de participação de votos com mais de 7 mil registros para validar preferências nas agora catorze categorias da premiação

Por Soraia Abreu Pedrozo | Colaboraram Andrea Ramos e Natasha Wernerck



Fotos: Bruna Nishihata



Em sua vigésima-sétima edição consecutiva o Prêmio AutoData Os Melhores do Setor Automotivo fez história com recorde de participação de votos este ano: mais de 7 mil leitores cadastraram seus CPFs no sistema de votação eletrônico para registrar suas preferências acerca das 29 empresas e dos quinze executivos finalistas da premiação que mais se destacaram ao longo dos últimos doze meses.

A edição deste ano marcou uma das mais importantes evoluções da história do prêmio, criado em 2000, pioneiro ao valorizar o trabalho realizado pelas companhias, reconhecer seus produtos, tecnologias e lideranças que impulsionam o desenvolvimento do setor automotivo nacional.

Com este objetivo, e a fim de manter-se atual, foi expandida a representatividade da premiação a partir do reconhecimento dos protagonistas da cadeia automotiva de forma mais abrangente, com ampliação de quatro categorias, totalizando catorze.

Desta forma foi possível eleger líderes empresariais em quatro segmentos: Montadora de Automóveis, Montadora de Veículos Comerciais, Fornecedores, Serviços & Tecnologia.

Os eleitos de cada uma destas quatro categorias, automaticamente, tornaram-se credenciados à escolha da principal distinção da premiação, o título de Personalidade do Ano do Prêmio AutoData que, nesta edição, coube a Evandro Maggio, presidente da Toyota do Brasil. Outro destaque foi o reconhecimento de Empresa do Ano 2026 para a Volvo.

Na cerimônia de premiação, realizada na noite de 15 de outubro, no Palazzo Prado, em São Paulo – que comemorou também os 34 anos de trajetória da **AutoData Editora** – também foram realizadas duas homenagens especiais.

Uma delas foi endereçada à Fenabrave, representada por seu presidente, Arcélio Junior, pela luta na preservação da Lei Renato Ferrari, que rege as relações comerciais das montadoras com seus concessionários distribuidores.

A outra homenagem referiu-se à criação do título Personalidade do Ano Permanente, concedido a Roberto Cortes, CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus, por sua trajetória de mais de três décadas como um dos mais relevantes executivos da história da indústria automotiva nacional – que já levou para casa quatro troféus do Prêmio AutoData como liderança empresarial. ■

Volvo, pelo maior investimento



Fotos: Bruna Nishihata

O anúncio de ciclo de investimento de R$ 2,5 bilhões até 2028 em descarbonização de produtos, na rede de concessionárias e em melhorias na fábrica de Curitiba, PR, credenciou a Volvo ao título de Empresa do Ano, também eleita Montadora de Veículos Comerciais. O valor superou o programa anterior, de R$ 1,5 bilhão, até então tido como o maior da história da empresa no País.

O aporte simboliza o compromisso da companhia com o País, com os transportadores brasileiros, representantes comerciais e fornecedores, assinalou o diretor executivo da Volvo Caminhões, Alcides Cavalcanti, para quem ser escolhido em duas categorias "é reconhecimento certamente respaldado pelo recente investimento feito no Brasil".

"Receber o Prêmio AutoData é sempre motivo de orgulho. É um dos mais tradicionais do setor automotivo, com vencedores definidos a partir dos votos de quem efetivamente trabalha em nossa indústria, seja nas montadoras, nos fornecedores de autopeças e em toda a cadeia."

Cavalcanti disse que a companhia vem apresentando crescimento bastante consolidado no mercado brasileiro, não apenas pela liderança no segmento de caminhões pesados mas, também, pela presença na categoria de semipesados: "Este reconhecimento reflete a confiança dos nossos clientes, expressa nos resultados de participação de mercado, que têm sido muito positivos e continuam crescendo".

Evandro Maggio, pela persistência e superação

"Não tive um momento de maior emoção na minha carreira automobilística do que hoje." Foi este o fim do discurso de agradecimento de Evandro Maggio, presidente da Toyota do Brasil, eleito Personalidade do Ano do Prêmio AutoData.

O executivo recordou episódio que marcou para sempre a história da Toyota no Brasil: em setembro de 2025 uma tragédia provocada por forte vendaval destruiu a fábrica e interrompeu a produção de motores em Porto Feliz, SP – felizmente sem vítimas mas com forte prejuízo material.

A situação implicou na suspensão temporária da produção de veículos, com layoff e férias coletivas, importação de motores, instalação de linha de montagem em condomínio industrial próximo enquanto era reconstruída a fábrica – que voltou a operar parcialmente um ano depois. Tudo isso com Maggio na coordenação da operação.

"Eu acho que muito deste prêmio é o reconhecimento do trabalho de uma empresa inteira, principalmente por todo o esforço que nós fizemos depois do incidente de Porto Feliz", afirmou o executivo. "Além dos impactos industrial e econômico que tivemos de superar a situação envolveu o cuidado com as pessoas que trabalham conosco, demandou fortaleza e criatividade, respeito com os clientes. Todo mundo esteve unido para recuperar a fábrica, preservar os empregos, manter as nossas entregas para o mercado."

O executivo destacou também que este prêmio, somado ao que elegeu a Toyota como Montadora de Automóveis e Comerciais Leves do Ano, e ao que o escolheu como Líder Empresarial de Montadora de Automóveis, "é motivo de orgulho".

"O reconhecimento só demonstra a seriedade de **AutoData**, veículo responsável, sério, que faz trabalho impecável."



PERSONALIDADE DO ANO PERMANENTE

Roberto Cortes: reconhecimento acumulado.



Fotos: Bruna Nishihata

"Quando chegamos em um certo nível profissional o que buscamos, além de mais nada, é reconhecimento", assinalou o CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus ao subir ao palco para receber sua homenagem de Personalidade do Ano Permanente do Prêmio AutoData, por ser um dos líderes empresariais mais reconhecidos pela premiação, com quatro troféus.

O executivo ressaltou que estava recebendo a homenagem representando os 6 mil funcionários da montadora, "que vêm todos os dias trabalhar querendo fazer sempre mais e melhor, coroando um ano de êxito da nossa empresa, que segue crescendo".

Cortes reforçou que o reconhecimento veio em um momento muito especial: "Como ele é permanente espero estar aqui muitas vezes repetindo esta alegria de encontrar pessoas tão queridas".

HOMENAGEM ESPECIAL

Lei Renato Ferrari a serviço da concorrência saudável



"Quando a Lei 6 729, conhecida como Renato Ferrari, passou a vigorar, em 1979, nós tínhamos quatro montadoras associadas à Fenabrave. Hoje temos 61. Houve expressivo crescimento da concorrência nesses quase cinquenta anos. E este ano a lei que regulamenta a relação comercial das fabricantes com o setor de distribuição foi validada por unanimidade pelo Supremo Tribunal Federal com o apoio de todos os órgãos governamentais do Executivo e do Legislativo, o que comprova sua importância para os concessionários, para as montadoras e, principalmente, para os consumidores."

Assim Arcélio Júnior, presidente da Fenabrave, descreveu a Homenagem Especial concedida à entidade pelo Prêmio AutoData, que reconheceu o empenho em preservar a Lei Renato Ferrari e a equalização de forças que ela traz.

MONTADORA DE AUTOMÓVEIS E COMERCIAIS LEVES

Toyota dá rápida resposta ao clima



Fotos: Bruna Nishihata

Com a rápida resposta ao acidente climático que destruiu e paralisou a fábrica de motores de Porto Feliz, SP, a Toyota tornou-se referência em gestão de crise. Em poucos dias a empresa reorganizou sua cadeia de suprimentos, preservou empregos, manteve fornecedores integrados, assegurou abastecimento de mercado e lançou o Yaris Cross.

A condução dos desafios foi coroada pelo reconhecimento dos mais de 7 mil votantes do Prêmio AutoData 2026, que elegeram a Toyota – pelo segundo consecutivo – como a melhor montadora de automóveis e comerciais leves instalada no País.

MONTADORA DE VEÍCULOS COMERCIAIS

Volvo segue acreditando no Brasil



"Estamos muito felizes por receber este reconhecimento de um público que conhece profundamente o setor automotivo e acompanha os investimentos que a Volvo tem feito nos últimos anos", assinalou Alcides Cavalcanti, diretor executivo da Volvo Caminhões, ao lembrar que a marca vem apresentando crescimento consolidado não apenas pela liderança no segmento de caminhões pesados mas, também, pela presença na categoria de semipesados.

"Ficamos ainda mais satisfeitos porque este reconhecimento também reflete a confiança dos nossos clientes, expressa nos resultados de participação de mercado, que têm sido muito positivos e continuam crescendo", afirmou Cavalcanti. "Estamos muito felizes e honrados em receber uma premiação tão renomada, promovida por um veículo tão importante para o setor como AutoData."

FORNECEDOR DE AUTOPEÇAS, SISTEMAS E COMPONENTES

Bosch e seu investimento de R$ 1 bilhão



Fotos: Bruna Nishihata

"É uma grande satisfação e orgulho receber o prêmio dos eleitores de AutoData", afirmou Carlos Eduardo Abdalla, gerente de marketing e comunicação corporativa da Bosch, ao receber o troféu que coube à companhia. A companhia foi reconhecida pelo novo ciclo de R$ 1 bilhão em investimentos para desenvolver tecnologias, nacionalizar componentes e formar talentos digitais no Brasil.

"Para nós, da Bosch, que operamos no Brasil há mais de setenta anos, ter este reconhecimento é muito importante porque é fruto do nosso trabalho, dos nossos investimentos, de nós acreditarmos no País, provendo soluções e tecnologias para o mercado da mobilidade."

CADEIA AUTOMOTIVA AMPLIADA

Gerdau ajuda na descarbonização



A Gerdau consolidou sua atuação como parceira da descarbonização da indústria automotiva ao combinar economia circular, produção de aços especiais e inovação. Com base no reaproveitamento de sucata e uso de energia renovável a empresa contribuiu para reduzir a pegada de carbono da cadeia.

"Ser novamente reconhecida por AutoData reforça a consistência da trajetória da Gerdau como parceira da indústria automotiva e protagonista na construção de uma cadeia mais sustentável e competitiva", afirmou Rafael Alves Reifschneider Coelho, gerente geral de marketing da Gerdau.

"Mais do que destacar nossos avanços em inovação, economia circular e produção de aços especiais de menor impacto ambiental o prêmio evidencia nossa capacidade de transformar sustentabilidade em valor para nossos clientes."

No trânsito, enxergar o outro é salvar vidas.

G/PAC

GOODYEAR

PARCERIA QUE PERCORRE AS ESTRADAS BRASILEIRAS.



EQUIPAMENTO ORIGINAL GOODYEAR



www.goodyear.com.br

INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E ESG

Iveco avança na gestão ambiental



Fotos: Bruna Nishihata

"Este prêmio é o reconhecimento de um trabalho muito forte, a busca sempre pela melhoria do ESG", afirmou George Carloto, diretor comercial da Iveco Brasil, com seu troféu em mãos.
A empresa, fabricante de veículos comerciais, investe R$ 510 milhões até 2028 em descarbonização, com foco em biocombustíveis e redução de emissões. Em parceria com a Octa criou rede de remanufatura de peças que poderá atender 70 mil caminhões e ônibus, reduzir o uso de matérias-primas e oferecer economia de até 70%.
"A Iveco é uma das líderes globais em combustíveis alternativos e nós estamos sempre investindo nisto e buscando entregar a melhor solução de transporte para o nosso cliente."

EXPORTADOR

Marcopolo e sua força internacional



"A Marcopolo mantém a exportação em seu DNA desde os anos 1960, quando começou a vender ônibus para o Uruguai", lembrou André Armaganijan, presidente da Marcopolo.
O executivo observou que, ao longo de décadas, foram vencidos diferentes ciclos do mercado brasileiro, alguns mais favoráveis e outros mais desafiadores, mas em todos as exportações foram preservadas como uma das fortalezas da companhia.
"Hoje temos orgulho de ser uma empresa brasileira com presença em mais de 140 países. Também é uma grande alegria ver o público reconhecer esta trajetória. É importante que a marca chegue a todos os cantos, aos passageiros e à população, mostrando a força de uma empresa que nasceu em Caxias do Sul e conquistou representatividade mundial."

AUTOMÓVEIS E PICAPES

Volkswagen acerta com o SUV Tera



Divulgação/VW

"É uma grande honra termos o Volkswagen Tera como vencedor do Prêmio AutoData, pelo segundo ano consecutivo, na categoria Automóveis e Picapes", assinalou Ciro Possobom, presidente da Volkswagen do Brasil.

O compacto Tera tornou-se um fenômeno de mercado desde o seu lançamento, sendo hoje o segundo SUV mais vendido do Brasil, atrás apenas do irmão maior T-Cross, além de figurar como modelo mais exportado.

"São resultados que comprovam a relevância do modelo para os consumidores brasileiros e dos demais mercados da América Latina. Este reconhecimento dos leitores de AutoData reforça que acertamos ao criar um produto 100% brasileiro, conectado com o que o cliente espera e deseja."

VEÍCULOS COMERCIAIS DE CARGA

Scania aposta no gás


Foto: Bruna Nishihata

"Estamos muito felizes pelo reconhecimento de um trabalho em equipe, que estamos desenvolvendo com todas as áreas na Scania, juntando as nossas operações industriais e comerciais, entendendo a necessidade do cliente e transformando esta necessidade em solução", garantiu Gustavo Bonini, diretor institucional da Scania na América Latina, ao receber o troféu de melhor Veículo Comercial de Carga do Prêmio AutoData 2026, em reconhecimento ao sucesso do modelo G 280 XT 4x2, desenvolvido para operações urbanas severas, que utiliza gás natural ou biometano como alternativa ao diesel.

"E o biometano vem para complementar as soluções de descarbonização que oferecemos. Talvez este seja o melhor exemplo de economia circular porque transforma um passivo ambiental num ativo energético e renovável."

VEÍCULOS COMERCIAIS DE PASSAGEIROS

Mercedes-Benz O 500: clássico rodoviário global.



Fotos: Bruna Nishihata

Desenvolvido pela engenharia brasileira para operações severas o ônibus rodoviário Mercedes-Benz O 500 demonstrou competitividade global ao conquistar mercados internacionais e aplicações de alta exigência.

"O 500 é um clássico no segmento de ônibus rodoviários e tem grande versatilidade, lidera o mercado há muitos anos e nós seguimos não lhe negando aperfeiçoamentos", assinalou Curt Axthelm, gerente sênior de marketing de produto ônibus. "Receber este prêmio representa a coroação deste trabalho."

Axthelm destacou o fato de o reconhecimento vir de um público especializado, que conhece os produtos e o setor: "Certamente os votantes são empresários que reconhecem os atributos e a importância deste veículo para o transporte rodoviário. É uma premiação muito significativa para a Mercedes-Benz."

FORNECEDOR DE POWERTRAIN

Cummins no topo das lembranças



Ao longo dos últimos doze meses a Cummins ampliou sua atuação no Brasil ao desenvolver soluções para o agronegócio, para a descarbonização do transporte e para a nacionalização de componentes. Adriano Rishi, presidente da Cummins, se disse "surpreso e muito feliz" em levar o troféu de melhor Fornecedor de Powertrain do Prêmio AutoData, porque se trata de votos dos eleitores.

"É algo como o Top of Mind, que em geral as pessoas respondem aquilo que vem à cabeça. É, portanto, algo muito espontâneo, que fala por si só com relação a todo o trabalho que os nossos vários colaboradores fazem."

Rishi ressaltou que o reconhecimento reflete os constantes investimentos em busca da garantia de sustentabilidade da empresa, mesmo em meio aos constantes desafios econômicos.

EATON

A estrada **reconhece quem chega longe!**



A **Volkswagen Caminhões e Ônibus está há 45 anos no Brasil** fazendo parte da vida de quem trabalha, empreende e atravessa o país de ponta a ponta.

A Eaton tem orgulho de caminhar junto, com soluções que potencializam cada conquista e fortalecem uma liderança construída com inovação e confiança.

Parabéns, Volkswagen!
Seguimos lado a lado por mais quilômetros.

Explore o potencial da mobilidade no Portal Eaton.



EATON
Powering Business Worldwide

LÍDER EMPRESARIAL – MONTADORA DE AUTOMÓVEIS

Evandro Maggio, o tricampeão da noite



Fotos: Bruna Nishihata

Com os braços recheados de prêmios, três ao todo, sendo um pelo reconhecimento da empresa que dirige no Brasil, a Toyota, eleita melhor Montadora de Automóveis e Comerciais Leves do ano, outro como Líder Empresarial de Montadora de Automóveis e, o principal, de Personalidade do Ano, Evandro Maggio era só sorriso e gratidão.

Primeiro brasileiro a presidir a Toyota no País o executivo lidera o maior ciclo de investimentos da história de quase setenta anos da montadora no Brasil, de R$ 11,5 bilhões até 2030, além de ter conduzido à superação da crise instalada após a tempestade que destruiu a fábrica de motores em Porto Feliz, SP.

"Quando olhamos para a retrospectiva deste ano temos uma conquista em grupo. E ter este reconhecimento por toda esta gestão é um fator diferencial."

LÍDER EMPRESARIAL – MONTADORA DE VEÍCULOS COMERCIAIS

Roberto Cortes, quase três décadas à frente da VWCO



Presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus há quase três décadas Roberto Cortes liderou a consolidação da empresa como uma das principais fabricantes de veículos comerciais da América Latina, com resultados consistentes.

Além disto o executivo dirigiu a expansão internacional da marca de caminhões e ônibus que só existia no Brasil e ganhou diversos mercados. Com tanta experiência e conquistas Cortes teve seu contrato renovado pelo Grupo Traton – que também reúne MAN, Scania e Navistar – para ficar à frente da VWCO até 2029.

LÍDER EMPRESARIAL – FORNECEDORES

Daniel Randon avança na modernização



Fotos: Bruna Nishihata

Presidente da Randoncorp Daniel Randon consolidou a transformação da empresa em um dos maiores grupos automotivos do Brasil. A companhia acelerou a diversificação, ampliou presença internacional e fortaleceu a atuação em autopeças e sistemas, para além do já consolidado negócio de carretas. Randon ligou a premiação que recebeu aos muitos investimentos em tecnologia, motivo pelo qual três divisões do grupo também foram finalistas do Prêmio AutoData: o Instituto Hercílio Randon, a fabricante de eixos Suspensys e a Frasle Mobility com suas marcas do segmento de freios e amortecedores.

"Este prêmio é um reconhecimento a uma empresa de 77 anos, que meu pai e meu tio iniciaram, e a todos os mais de 17 mil protagonistas da Randoncorp."

LÍDER EMPRESARIAL – SERVIÇOS & TECNOLOGIA

André Armaganijan lidera a internacionalização



Presidente da Marcopolo André Armaganijan lidera a transformação de uma das maiores fabricantes de carrocerias de ônibus do mundo em uma fornecedora global de soluções de mobilidade. Sob sua gestão a companhia reforçou posição de liderança no Brasil, acelerou a internacionalização e ampliou investimentos em inovação e descarbonização.

As iniciativas para lançar veículos de baixa emissão de carbono incluem o lançamento do ônibus elétrico urbano Attivi com chassi próprio, o micro-ônibus Volare Attack 9 Híbrido com sistema REEV, de tração 100% elétrica com gerador embarcado a combustão flex, e o Volare Fly 10 GV com motor a gás natural ou biometano.

Montadora de automóveis e comerciais leves

Fotos: Bruna Nishihata



GWM



RENAULT GEELY



STELLANTIS



TOYOTA

Montadora de veículos comerciais

Fotos: Bruna Nishihata



DAF



MERCEDES-BENZ



VWCO



VOLVO

Fornecedor de powertrain

Fotos: Bruna Nishihata



CUMMINS



HORSE



SUSPENSYS

Fornecedor de autopeças, sistemas e componentes

Fotos: Bruna Nishihata



BOSCH



FRASLE



GESTAMP



PHINIA

Cadeia automotiva ampliada

Fotos: Bruna Nishihata



GERDAU



SADA



COMEXPORT/PACE



VOLARE

Inovação tecnológica e ESG

Fotos: Bruna Nishihata



GANDINI CENTRO TECNOLÓGICO



INSTITUTO HERCÍLIO RANDON



IVECO



STELLANTIS

Exportador

Fotos: Bruna Nishihata



MARCOPOLO



NISSAN



STELLANTIS



VWCO

Automóveis e picapes

Fotos: Divulgação/Empresas



CHEVROLET SONIC



HAVAL H6 PHEV FLEX



RENAULT BOREAL



VW TERA

Veículos comerciais de carga

Fotos: Divulgação/Empresas



IVECO S-WAY



SCANIA G 280 XT 4X2



VOLKSWAGEN 11.180



VOLVO FH 2026

Veículos comerciais de passageiros

Fotos: Divulgação/Empresas



MERCEDES-BENZ O 500



MERCEDES-BENZ eO500U



VOLVO B 320 URBANO



VOLVO BZRLE

Algumas histórias são contadas em anos.

Outras, em tudo o que ajudaram a colocar em movimento.



Há 45 anos, os caminhões da Volkswagen Caminhões e Ônibus percorrem estradas, aproximam mercados e participam do desenvolvimento do Brasil.

Ao longo dessa jornada, a Tegma Gestão Logística teve o privilégio de construir uma parceria marcada por confiança, colaboração e muitos caminhos compartilhados.

Hoje, celebramos não apenas uma data, mas uma trajetória que continua avançando, acompanhando as transformações da logística rodoviária e ajudando a mover o país.

Parabéns pelos 45 anos, Volkswagen Caminhões e Ônibus.

É uma honra fazer parte desta estrada.

TGMA
B3 LISTED NM

Conecte-se agora: **tegma.com.br**
Siga-nos: **/tegmagestaologistica**

TEGMA Gestão Logística

Líder empresarial – montadora de automóveis

Fotos: Bruna Nishihata



EVANDRO MAGGIO, TOYOTA



FÁBIO RUA, GM



Divulgação/Stellantis

HERLANDER ZOLA, STELLANTIS



RICARDO BASTOS, GWM E ABVE

Líder empresarial – montadora de veículos comerciais

Fotos: Bruna Nishihata



Divulgação/Scania

CHRISTOPHER PODGORSKI, SCANIA



Divulgação/DAF

LUIS ANTONIO GAMBIM, DAF



ROBERTO CORTES, VWCO



Divulgação/Mercedes-Benz

WALTER BARBOSA, MERCEDES-BENZ

Líder empresarial – fornecedores

Fotos: Bruna Nishihata



Divulgação/ZF

CARLOS DELICH,
ZF



DANIEL RANDON,
RANDONCORP



FERNANDO MARTINS,
CONTINENTAL PARAFUSOS



Divulgação/BorgWarner

MELISSA MATTEDI,
BORGWARNER

Líder empresarial – serviços & tecnologia

Fotos: Bruna Nishihata



ANDRÉ ARMAGANIJAN,
MARCOPOLO



Divulgação/Unicamp

GONÇALO PEREIRA,
UNICAMP



RICARDO ROA,
KPMG





Fotos: Bruna Nishihata
















Prêmio
AUTODATA
2026






AUTODATA 3/4






Sejam bem-vind


Prêmio
AUTODATA


AUTODATA 3/4

EM 2027, COM QUEM SUA EMPRESA VAI DISCUTIR AS DECISÕES QUE PRECISA TOMAR?

A indústria automotiva brasileira está entrando em uma nova fase de desenvolvimento que será desafiadora. A chegada de novos concorrentes, a evolução das tecnologias e as mudanças no mercado vão exigir decisões importantes de empresas de toda a cadeia. Ter acesso a informações confiáveis e trocar experiências com quem enfrenta desafios semelhantes fará diferença na hora de decidir onde investir e como competir.

É com esse objetivo que a AutoData cria o **Clube de Relacionamento Empresarial AutoData.** Nele, de janeiro a dezembro de 2027, os associados terão acesso em primeira mão às análises da equipe AutoData sobre os principais movimentos do setor e poderão discutir, em encontros mensais, o que essas mudanças significarão para seus negócios.

A programação inclui ainda acesso a todos os **congressos e seminários da AutoData, duas edições da Confraria AutoData e uma comunidade no WhatsApp** para manter a conversa ativa entre todos os associados ao longo do ano.

CLUBE DE RELACIONAMENTO EMPRESARIAL

AUTODATA



Conheça a nova proposta do **Clube de Relacionamento Empresarial AutoData** e saiba como participar.

Entre em contato e faça parte desse clube!



Divulgação/Fenatran

Recordes na feira e cautela nos negócios

Maior edição da história do evento reuniu treze fabricantes de caminhões e mais de setecentas marcas de veículos, implementos, componentes e serviços em exposição, ocupando todos os espaços do SP Expo. A negociação de R$ 6 bilhões em vendas serviu de termômetro para um ano melhor, mas ainda sob a limitação dos juros altos.

Por Lúcia Camargo Nunes e Pedro Kutney

A Fenatran de número 25 fechou as portas na sexta-feira, 13 de novembro, sem nenhum sinal de azar no horizonte, espantado pelo tradicional buzinaço que encerra o evento no São Paulo Expo. Foi cumprida a missão que a feira repete a cada dois anos: mostrar ao setor de transporte rodoviário de cargas em que pé está a confiança de quem compra e de quem vende caminhões, implementos, carretas, componentes e serviços.

Desta vez a resposta veio em tom mais moderado em comparação com outros anos da Fenatran. Segundo a RX, organizadora do evento, houve recorde de expositores, anúncios de investimento e R$ 16 bilhões em negócios encaminhados. Mas a palavra cautela define o sentimento geral, porque a antiga Brasil Transpo foi realizada em um ano de vendas em queda, juros elevados e uma eleição presidencial que, segundo os executivos, segurou as compras.

E no horizonte não se enxerga nada muito melhor do que foi 2026: as perspectivas são de mercado andando de lado ou até mesmo nova queda se o Congresso Nacional não aprovar a verba de R$ 14 bilhões do Move Brasil 3 para a aquisição de caminhões com taxas subsidiadas. O programa se tornou lei sem recursos aprovados no orçamento da União de 2027.



A MAIOR DE TODAS

Nada disto, contudo, impediu a realização da maior Fenatran de todas, em movimento constante de crescimento do evento que, a cada dois anos, sempre tem sido o maior de todos os tempos e já está consolidado como a maior feira do setor de transporte rodoviário de cargas da América Latina.

Todos os espaços do São Paulo Expo foram ocupados: a área dos estandes superou os 100 mil m2 depois de a organização ampliar em cerca de 700 m2 o espaço externo.

O evento reuniu treze fabricantes de caminhões – sete associados à Anfavea e seis empresas chinesas que ainda estão decidindo o que querem exatamente fazer no País. Ao todo estiveram em exposição produtos de mais de setecentas marcas, incluindo veículos, implementos, componentes e serviços. Vieram ainda 106 expositores estrangeiros, de sete países, e a área externa ganhou 26 novas empresas participantes.

Os credenciamentos de visitantes cresceram 12% no primeiro mês de inscrições e o balanço final indicou que mais de 70 mil visitantes disputaram as vias da feira, mas o número ficou abaixo dos 74 mil de 2024.



O setor de implementos também ampliou presença. A Anfir reuniu 62 associadas, contando fabricantes de carretas, carrocerias sobre chassis e componentes, em mais de 14 mil m^2 – contra 58 empresas em 2024 e 46 em 2022. O presidente da entidade, José Carlos Sprícigo, lembrou que a feira costuma provocar reflexos positivos nas vendas por pelo menos quatro meses depois de encerrada.

INVESTIMENTOS E VENDAS

A Anfavea, uma das três entidades apoiadoras do evento, acompanhou as novidades de sete associadas: DAF, Ford, Iveco, Mercedes-Benz, Scania, Volkswagen Caminhões e Ônibus [VWCO] e Volvo, que investiram ou têm programas rodando de mais de R$ 16 bilhões em portfólio, tecnologia e fábricas desde o início desta década.

O balanço da entidade contabilizou mais de sessenta lançamentos e anúncios de investimentos acima de R$ 6 bilhões, dentre eles R$ 2,5 bilhões da Volvo até 2028, R$ 1 bilhão da Iveco de 2026 a 2028 e os R$ 300 milhões aplicados pela VWCO para produzir na China e lançar aqui a van Tempest.

De acordo com sua organização a feira ultrapassou R$ 16 bilhões em negócios, acima dos R$ 10 bilhões de 2024, e a Ro-



dada de Negócios, com setenta empresas, gerou expectativa de R$ 130 milhões.

Segundo Thiago Braga Ferreira, gerente executivo da RX, o público menor foi uma maneira de atrair visitantes mais qualificados. A Fenatran Experience bateu recorde, com 2,6 mil test drives.

DESEMPENHOS INDIVIDUAIS

Os números individuais das fabricantes ajudam a sustentar otimismo. A Volvo divulgou ter encaminhado negócios de cerca de R$ 3,5 bilhões até o início da tarde da sexta-feira, 13, somando vendas de caminhões, planos de serviço, seguros, consórcio e locação.

O diretor executivo da Volvo Caminhões, Alcides Cavalcanti, disse que o volume superou as expectativas e resumiu o humor dos frotistas: "Seguem cautelosos, mas confiantes". Cerca de 10 mil pessoas passaram pelo estande de mais de 3 mil m2, e as cem unidades da série especial FH 100 Anos destinadas ao Brasil foram todas vendidas.

A DAF anunciou aproximadamente R$ 3 bilhões em negócios e registrou cerca de 30 mil visitantes em seu espaço. A fabricante disse ter superado as metas de planos de manutenção e financiamento.

Mas valores anunciados nem sempre equivalem a faturamento confirmado. A VWCO já falava em 1 mil unidades comercializadas da van Tempest antes mesmo da apresentação oficial do veículo na Fenatran, e revelou ter vendido outras 1 mil durante o evento.

A Scania chegou com meta de vender ao menos 3 mil caminhões durante a feira e nas semanas seguintes, volume equivalente a dois ou três meses de produção em São Bernardo do Campo, SP. Ao fim o diretor Sílvio Renan disse que os resultados superaram o esperado e destacou a venda de um caminhão elétrico 4x2.

A Mercedes-Benz foi mais conservadora: projetou negócios cerca de 10% abaixo dos de 2024, ano de recordes, e disse esperar que a maior parte das vendas seja fechada, de fato, no primeiro semestre de 2027. O vice-presidente de vendas, marketing e serviços de caminhões da empresa, Jefferson Ferrarez, afirmou que o nível dos juros ainda indica cautela aos clientes.

O grande destaque da Mercedes-Benz no evento foi o início das vendas do caminhão pesado elétrico eActros 600, com autonomia de 500 a 600 quilômetros. Denis Güven, presidente da empresa no Brasil e América Latina, contou que a semana do evento foi encerrada com dez unidades do modelo vendidas, das quais seis fechadas durante a feira e que se somam às quatro primeiras anunciadas na abertura.

Na semana seguinte, comentando sua percepção sobre a Fenatran no Congresso AutoData, Güven elogiou o evento: "Foi



a melhor feira da minha vida! Este é um evento diferente do IAA [em Hannover, Alemanha], que se dedica a apresentar tendências. A Fenatran é para vender, as equipes comerciais estão todas empenhadas, há muita paixão envolvida".

As diferenças de tom revelam como a Fenatran 2026 funcionou: menos como ponto final das vendas e mais como largada para o primeiro trimestre do ano que vem. O diretor comercial da DAF, Luís Gambim, confirmou que a feira pouco alterou o fechamento de 2026 e serviu para preparar negócios de 2027.

JUROS, MOVE 3, MERCADO RETRAÍDO

O pano de fundo foi a queda das vendas de caminhões este ano. A Anfavea projetou recuo de 6% nos emplacamentos em 2026, para 106,7 mil unidades, e nos dez meses até outubro o acumulado caía 4,1%, para 90,8 mil unidades comercializadas. O resultado poderia ter sido bem pior não fosse o Programa Move Brasil, que injetou recursos do governo para subsidiar financiamentos a juros inferiores aos de mercado.

As duas fases do Move Brasil colocaram R$ 31,2 bilhões em crédito subsidiado à disposição do mercado e sustentaram os negócios, mas, segundo a Mercedes-Benz, o que houve de fato foi uma antecipação de compras. A Selic está em 13,75% ao ano e o mercado financeiro aposta em estabilidade do juro básico da economia nos próximos meses, o que sustentará nas alturas as taxas cobradas nos financiamentos sem algum tipo de subsídio.

Foi neste cenário que os executivos conversaram com AutoData na feira. A presidente da Volvo na América Latina, Sílvia Gerber, que assumiu o posto em agosto, descreveu 2027 como um ano de desafios, com o ajuste fiscal por fazer e juros que provavelmente não cairão na velocidade desejada. O custo do dinheiro







elevado há anos, disse, pesa no balanço dos clientes e torna mais difícil a decisão de investir.

A Volvo caminha para fechar 2026 com entregas 7% maiores na América Latina, mas Gerber afirmou que a empresa aguarda o rumo do cenário político e macroeconômico antes de projetar programas de renovação de frota. O investimento de R$ 2,5 bilhões até 2028, garantiu, está "confirmadíssimo". E acrescentou um argumento de fundo para a aposta no País: "O Brasil nunca para".

Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da VWCO, descreveu o ano em três atos: começou devagar, reagiu no segundo trimestre com o Move Brasil 1 e 2 e foi travado pela expectativa eleitoral. Agora, com um presidente reeleito e a situação estabilizada, avalia que a feira é o marco da reação: "Tinha muito cliente esperando este momento Fenatran, seja para conhecer os produtos ou para fechar negócio".

Na Ford o clima é de muito otimismo. Martín Galdeano, seu presidente para a América do Sul, informou que a divisão de veículos comerciais da empresa fechou outubro com crescimento de cerca de 9% na região, depois de três anos seguidos de alta na casa dos 20%, e cresce em todos os mercados em que opera, mesmo com a indústria argentina em queda: "Não tenho o que reclamar".

Do lado dos implementos, Daniel Randon, presidente da Randoncorp, previa mercado brasileiro de semirreboques de cerca de 70 mil unidades, um pouco abaixo do que aconteceu em 2025, por causa dos juros altos, mesmo com o impulso passageiro do Move Brasil. Na segunda-feira de abertura da Fenatran ele admitiu que o evento ainda poderia levar a demanda ao nível do ano passado ou além. Em período de silêncio antes de divulgar resultados evitou projeções para 2027 mas apontou a Fenatran como "termômetro" para medir quanto o pós-eleição afetou os clientes e citou infraestrutura, papel e celulose, e-commerce e combustíveis como fontes de demanda em alta, além do agro, que começa a precisar renovar frotas.

OTIMISMO MODERADO

Para o ano que vem o discurso é de aposta cautelosa. Alouche garantiu que a VWCO "encerrará 2027 melhor do que 2026", mas lembrou que a primeira etapa da reforma tributária, em janeiro, pode gerar apreensão passageira.

Galdeano, da Ford, espera mercado parecido com o de 2026, talvez com queda de 2% a 3%, e prometeu informar em breve novidades de produto.

A Mercedes-Benz projetou de 102 mil a 103 mil caminhões acima de 7 toneladas em 2027, queda de 3% a 5%.

A DAF e a Scania apostaram em estabilidade no segmento acima de 16 toneladas, que a DAF estima em 80 mil a 82 mil unidades em 2026, contra cerca de 86 mil em 2025.

RENOVAÇÃO E MOVE BRASIL

Todos os caminhos para reaquecer o mercado de caminhões levam à idade da frota no Brasil. Estudo do Sindipeças apontou que a média é de 12,3 anos, e para os caminhoneiros autônomos a idade de seus veículos de carga passa dos 20 anos, segundo a CNT. Alouche, da VWCO, estima em 580 mil unidades a necessidade acumulada de caminhões novos, fora 315 mil veículos de idade avançada.

O presidente da Anfavea, Igor Calvet, propôs tratar a renovação como agenda permanente, porque caminhões novos trazem segurança, eficiência e redução de emissões. Ele pediu continuidade e escala a programas como o Move Brasil.

Ferrarez, da Mercedes-Benz, disse que o setor pretende pleitear ao governo eleito uma nova etapa do Move Brasil, sem sinal de que ela virá. Para ele a demanda reprimida existe e o e-commerce, que exige disponibilidade acima de 98%, é um dos motores da troca por modelos mais novos. Gambim, da DAF, não espera por um novo Move Brasil em 2027.

CHINA E PRODUÇÃO LOCAL

A maior novidade competitiva vista nesta edição da Fenatran foi a presença chinesa. O diretor de vendas da Scania, Sílvio Renan, chamou de "tempero adicional" os seis fabricantes da China – BYD, Foton, JAC Caminhões, SANY, Sinotruk e XCMG – com estandes no SP Expo, enquanto o diretor geral das operações comerciais Eronildo Barros afirmou que eles competem no preço de aquisição enquanto a marca se diferencia pelo custo total de operação.

Ferrarez, da Mercedes-Benz, não vê ameaça imediata e aposta em pós-venda, rede e conhecimento da aplicação. A chinesa DeepWay anunciou R$ 100 milhões de investimentos de 2027 a 2030 e estreia em 2027 com dez concessionárias.

A Anfavea, por sua vez, disse que a entrada de novas marcas é positiva, mas deve vir acompanhada de produção local, desenvolvimento de fornecedores e empregos, e defendeu isonomia de regras para quem já fabrica no País.

ELETRIFICAÇÃO: DA VITRINE À TABELA.

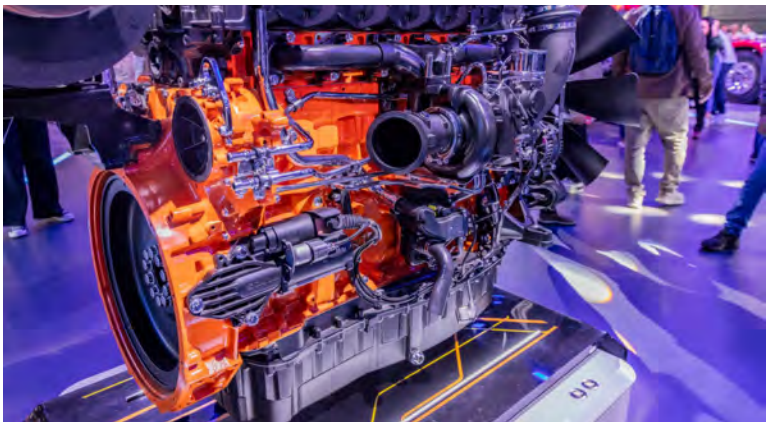
Se teve uma tendência que a feira consolidou foi a de que o caminhão elétrico passou a ter preço e prazo de venda. A











Mercedes-Benz iniciou a comercialização do eActros 600. A Scania ampliou sua linha de elétricos, a BYD e a Sany estrearam cavalos mecânicos a bateria e a VWCO renovou o e-Delivery.

Nas entregas urbanas o argumento é a conta. A Ford começou a vender a van elétrica Transit City a partir de R$ 250 mil, com preço de lançamento de R$ 237,5 mil. O diretor de veículos comerciais da Ford América Latina, Guillermo Lastra, calculou o ponto de equilíbrio para pagar o investimento em nove meses, com economia de 60% em energia e de 80% em manutenção na comparação com um modelo similar de van a combustão. A marca incluiu ainda a E-Transit no plano de assinatura Ford Go, de R$ 7,8 mil mensais. Galdeano espera que o produto dispute também o mercado de vans a combustão.

O ponto de partida, porém, é pequeno. Os elétricos responderam por 1,5% das vendas de caminhões leves e médios no primeiro semestre, segundo o ICCT, Conselho Internacional de Transporte Limpo.

MULTIENERGIA

Para a Anfavea a descarbonização exige considerar a matriz energética do País e a diversidade das operações. Algumas iniciativas foram vistas na Fenatran. A Volvo lançou o VM B100 Flex, que roda com biodiesel puro ou diesel fóssil em qualquer proporção. Com 100% do biocombustível o veículo reduz em até 90% das emissões de CO_2. A empresa já vendeu mais de trezentos caminhões com a tecnologia.

A Scania soma 3 mil caminhões a gás vendidos desde 2019, que podem rodar com gás natural ou biometano. A Ultragaz estreou na Fenatran como fornecedora de biometano, prometendo abastecimento em até 10 minutos e dois pontos na Rodovia dos Bandeirantes, no Estado de São Paulo, com capacidade de 24 mil m3 por dia cada.

A FPT, braço de motores do Grupo Iveco, anunciou parceria com a WEG para a eletrificar caminhões com a tecnologia de extensor de autonomia: um motor a combustão embarcado acoplano a gerador para alimentar baterias e motor elétrico. A empresa também tem acordo com o Senai para montar um centro de testes de emissões em Sete Lagoas, MG.

A Randoncorp mostrou o eixo elétrico e-Sys, da Suspensys, integrado a uma célula de combustível a hidrogênio, ainda experimental após três anos de pesquisa. O eixo elétrico foi lançado comercialmente há quatro anos e já está em uso como tração auxiliar de carretas: dois clientes registram queda de consumo de combustível de 15%.

Na Fenatran a Bosch anunciou que passa a fornecer o motor elétrico do e-Sys e também para um novo eixo da Suspensys a ser aplicado em caminhões 100% elétricos. A empresa direcionou cerca de um terço de seu investimento de R$ 1 bilhão este ano para produzir em Campinas, SP, o propulsor elétrico, com capacidade de vender até 20 mil unidades/ano.

ALÉM DE CAMINHÕES

A Fenatran mostrou que o que se vende hoje aos transportadores é mais do que o caminhão: tem serviços, tecnologias e novos produtos de outros segmentos. A Volvo, por exemplo, comemorou no evento a soma de 60 mil planos de serviço ativos: nove em cada dez caminhões da marca saem de fábrica com o contrato. Sílvia Gerber resumiu: "Não basta entregar o melhor caminhão: é preciso ajudar o cliente a tornar viável e a proteger o investimento".

A edição de 2026 da Fenatran mostrou um setor que já olha para 2027 sem esperar que o cenário melhore sozinho. A feira bateu recordes de expositores e de montadoras mas executivos como os da Mercedes-Benz e da DAF trataram o evento como largada, e não como ponto final.

A novidade da feira foi a escala, com treze montadoras, seis delas chinesas, e o elétrico já com preço de tabela. Gás, biodiesel e contratos de serviço já estavam no



mercado e agora dependem da confiança do comprador. O que faltou ficou fora dos pavilhões e passa por juros mais baixos, crédito e uma nova rodada de renovação de uma frota que tem, em média, mais de 12 anos de idade. ■



Os destaques da feira

Por Andrea Ramos



Divulgação/Fenatran

Caminhões

BYD

- **M025**, cavalo mecânico elétrico 6x4 destinado a operações de transporte pesado, com 761 cv e alta capacidade de tração para aplicações de até 80 toneladas de PBTC.



Divulgação/BYD

DAF

- Novas versões reforçadas da linha de semipesados para operações de construção civil: **CF EXP Construção Extra e CF EXP Construção Betoneira 6x4.**



Andrea Ramos

- Versão **chassi-cabine do CF** com motor de 9 litros e 360 cv, ampliando alternativas para operações que utilizam caminhões com carrocerias específicas sobre chassi.

Ford

- **Transit City**, van elétrica para operações urbanas de distribuição de mercadorias, em três configurações: chassi-cabine, furgão L1H1 e furgão L2H2. O modelo utiliza motor elétrico de 150 cv com autonomia de até 186 quilômetros, segundo o Inmetro. Preços promocionais a partir de R$ 237,5 mil.



Divulgação/Ford

- **Ranger Heavy Duty**, proposta de picape voltada a aplicações profissionais que exigem maior capacidade.

Foton

- **Galaxus R9**, primeiro cavalo mecânico extrapesado da marca no Brasil, com motor Cummins X13 de 12,89 litros, 560 cv e torque de 2.600 Nm, associado à transmissão automatizada ZF TraXon 2 de 12 marchas. Comercialização está prevista para o segundo semestre de 2027, nas configurações 6x4, 6x2 e 4x2.



Divulgação/Foton

- **eMiler** amplia a oferta de comerciais elétricos no País. O VUC tem motor de 136 cv, torque de 270 Nm, bateria de 83,57 kWh e autonomia de até 260 km. Com PBT de 4,2 toneladas e capacidade de carga de 2.270 kg, pode ser conduzido com CNH B. Lançamento previsto para o primeiro semestre de 2027.

- **Wonder**, minicaminhão para a distribuição urbana com motor a gasolina 1.6 de 120 cv, tração traseira e câmbio manual de cinco marchas. Chega às concessionárias ainda em 2026 com preços a partir de R$ 105 mil na versão chassi-cabine.



Divulgação/Foton

Iveco

- **Tector 9-190 e 11-190** com opções de transmissão automatizada. Versão com cabine leito para o 11-190.
- **Tector 8x4**, para aplicações que demandam maior capacidade de tração e transporte.
- O **S-Way** ganhou uma versão preparada para gás natural e biometano, além da edição especial Vulcano.
- **S-Way 480 4x2** com motor FPT Cursor 13 de 480 cv e transmissão automatizada ZF TraXon de 12 marchas.

JAC

- **Q7-560**, cavalo mecânico extrapesado com motor a gás natural ou biometano de 560 cv, indicado especialmente para operações de transporte pesado nos setores de papel e celulose, agronegócio e logística. Tem PBTC, peso bruto total combinado, de até 74 toneladas, versões 6x2 e 6x4, e autonomia de 900 quilômetros com GNC, gás comprimido, e 2 mil quilômetros com GNL, gás liquefeito. É distribuído no Brasil com exclusividade pela Green Cargo, empresa da Âmbar Energia, que oferece o Q7-560 para compra ou locação integrando o fornecimento de gás e a infraestrutura de abastecimento, com manutenção e garantia de até cinco anos. Segundo a companhia o caminhão a gás pode reduzir em mais de 15% o custo por quilômetro rodado em comparação com modelos a diesel.

Mercedes-Benz

- **eActros 600**, caminhão elétrico pesado desenvolvido para operações rodoviárias de médias e longas distâncias. O cavalo mecânico tem configuração 4x2 e 6x2, com potência contínua de 400 kW e máxima de 600 kW, e câmbio de quatro velocidades. Pode ser equipado com dois ou três packs de baterias LFP, fosfato de ferro-lítio, com capacidade total de 621 kWh [207 kWh por pack]. A autonomia sob condições brasileiras é de 500 km a 600 km e o tempo de recarga de 10% a 80% é de cerca de 70 minutos.



Divulgação/Mercedes-Benz

- **Unimog 4x4 e Zetros**, caminhões para usos fora de estrada e vocacional, que, por ora, chegam ao País para prospectar clientes. A Mercedes-Benz estuda a possibilidade de iniciar as vendas no País por encomenda.



Divulgação/Fenatran

Sany

- **Caminhão elétrico 636**, um cavalo mecânico 4x2. O modelo foi anunciado para operações com capacidade de até 42 toneladas, ampliando a oferta de veículos pesados elétricos no mercado brasileiro.



Andrea Ramos

Scania

- **Super 390 P 6x4 e Super 430 G 4x2** ampliam as opções da linha com motor de 11 litros.
- **P 280 6x2/2 XT** com motor a gás natural e biometano. A novidade amplia as alternativas para substituição do diesel.



Divulgação/Fenatran

- Novos **caminhões elétricos** nas configurações **6x2 e 6x4 chassi-cabine e cavalo mecânico**, ampliando as possibilidades de aplicação da tecnologia em diferentes operações de transporte.



Divulgação/Scania

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

VWCO

- Lançamento da família de **vans Tempest**, marcando a entrada da fabricante no segmento de utilitários comerciais leves. O veículo chega importado da China, onde foi desenvolvido em parceria com a chinesa SAIC. A gama chega em quatro configurações: Cargo, Minibus, Window Van e Truck, com mais de dez versões. A família utiliza motor turbodiesel de 2 litros, com 174 cv e torque de 40,8 kgfm, de tração traseira. Tem painel com duas telas digitais e mais de dez sistemas de assistência à condução ADAS.



Divulgação/VWCO

- **Meteor Ultra** nas versões **28.500 6x2, 28.540 6x2 e 29.540 6x4**, equipados com novo motor de 540 cv e 2 650 Nm de torque, com ganho de até 5% no consumo de combustível. A novidade atualiza a família de caminhões extrapesados da fabricante.



Volvo

- **FM 380 8x2**, chassi-cabine que amplia as opções da linha de semipesados para aplicações que exigem maior capacidade de carga e distribuição de peso entre os eixos.
- **VM B100 Flex** amplia a gama de caminhões Volvo que rodam com biodiesel puro ou misturado com diesel mineral em qualquer proporção. A tecnologia pode reduzir em até 90% as emissões de CO_2 quando é utilizado somente o biocombustível no tanque.



Andrea Ramos

XCMG

- Apresentação mundial durante a Fenatran 2026 do **Hanjing**, cavalo mecânico 4x2 com dois motores elétricos Bosch que combinam potência nominal de 557 cv e máxima de 720 cv. Com PBTC de 42 toneladas, utiliza módulo de baterias CATL de 612,3 kWh, que confere autonomia de até 460 quilômetros. O tempo estimado de recarga de 20% a 80% é de 40 minutos. Com o sistema MCS este intervalo cai para 19 minutos. A XCMG informou preço de pré-venda próximo de R$ 1,6 milhão.



Divulgação/XCMG

MARELLI

IN BRAZIL. FOR BRAZIL.



TECNOLOGIA QUE ILUMINA O CAMINHO E IMPULSIONA O FUTURO.

ILUMINAÇÃO

Lanternas traseiras | Luzes auxiliares
Barra de luz central dianteira e traseira

O novo Hyundai i20 chega ao Brasil com tecnologia Marelli desenvolvida localmente. Com soluções avançadas de iluminação, incluindo lanternas traseiras, luzes auxiliares e barra de luz central dianteira e traseira, a Marelli ajuda a iluminar cada jornada e a impulsionar o caminho à frente.





MARELLI.COM

Carretas

Frota Brasil

- Novo **porta-contêiner de alumínio**, com tara de 1,3 mil kg, configuração de três eixos e suspensão pneumática. O equipamento transporta contêineres de 40 pés e tem oito ou doze travas de fixação. Dentre os recursos estão balança embarcada, sistema EBS com função antitombamento e telemetria. A redução de peso pode reduzir em até 15% o consumo de combustível e 35% o desgaste dos pneus.
- **Carreta boiadeira de alumínio**, com 16 metros de comprimento, elevador hidráulico e capacidade para 96 bezerros ou 56 bovinos adultos. A tara é de 9,8 toneladas, 5 toneladas abaixo da de modelos convencionais. O piso móvel tem 121 m³ de capacidade volumétrica, transporta até 45 toneladas e pesa 11,5 mil kg, cerca de 3,5 mil kg a menos do que equipamentos similares.

Guerra

- **Carreta basculante 1+2 de 30 m³** com revestimento de **inox ferrítico**, que amplia a proteção contra corrosão em áreas específicas da caixa de carga. O modelo também incorpora a suspensão Lubfree, que dispensa lubrificação e reduz a necessidade de manutenção.
- **Graneleiro 4E** de alta resistência, que ficou 520 kg mais leve em relação à versão atual. A redução da tara amplia a capacidade de carga útil. O equipamento também utiliza a suspensão Lubfree.



Divulgação/Guerra

- **Total Sider Guerra** traz cobertura retrátil com acionamento manual pelo solo, que dispensa o acesso à parte superior do implemento, facilitando as operações de carga e descarga de diferentes mercadorias. O modelo conta com eixo a disco, que favorece a durabilidade e reduz paradas para manutenção.

Librelato

- **Série Avant**, nova geração de implementos desenvolvida com investimento de R$ 65 milhões, que incorpora avanços em materiais e processos em relação à geração anterior Evolut.
- **Rodotrem Basculante**, com mudanças na geometria da caixa e do dolly, redução de pontos de solda e melhorias para facilitar o descarregamento e aumentar a estabilidade.



Divulgação/Librelato

- **Tanque de quatro eixos** teve redução de 180 kg com a retirada da plataforma superior em determinadas configurações e outros 80 kg na recuperadora de vapor, podendo transportar até 1 mil litros a mais de etanol.

Randon

- **Furgão para e-commerce**, em versão inédita de 16,4 metros de comprimento, desenvolvida para ampliar o volume transportado nas operações de distribuição.
- **Linha de basculantes em aço inox**, que promete durabilidade até seis vezes superior.



Divulgação/Randoncorp

- **Carreta-conceito** equipada **com eixo elétrico de tração auxiliar e-Sys**, já comercializado pela Suspensys, que trouxe como novidade a **incorporação de um gerador eletroquímico: uma célula de combustível a hidrogênio** que alimenta a tração elétrica sem emissão de CO2. O projeto soma três anos de pesquisas, desenvolvido pelo Instituto Hercílio Randon e está em fase experimental de testes no Centro Tecnológico Randon. O protótipo utiliza cilindros de armazenamento de hidrogênio de fibra de carbono. A tecnologia ainda não tem previsão de aplicação comercial.

Sistemistas

Bosch

- A Bosch apesentou na Fenatran **motor elétrico** que começa a ser produzido em Campinas, SP, após investimento de mais de R$ 330 milhões em nova linha com capacidade para 20 mil unidades/ano. A sistemista fechou acordo com a Suspensys, empresa do grupo Randoncorp, que irá incorporar o motor em seus **eixos trativos elétricos**, oferecendo assim uma opção nacionalizada de eletrificação para caminhões e ônibus elétricos e híbridos a serem produzidos no País. A empresa já negocia o fornecimento da solução com cinco fabricantes de veículos comerciais. A motorização contempla o sistema **e-Sys**, eixo para modelos híbridos que pode reduzir em até 25% o consumo de diesel, e o **REA, Rigid eAxle**, eixo de tração elétrica para veículos de 30 a 50 toneladas.



Divulgação/Bosch

Castertech

- **TechPlus**, nova geração de **cubos e tambores** de freio desenvolvida para aplicações no transporte pesado, com design patenteado que amplia a durabilidade dos componentes e melhora o desempenho em condições severas de operação, com maior capacidade de dissipação térmica e o peerformance superior em frenagens intensas.

Cummins

- Novo **motor F3.0** de até 200 cv e 620 Nm de torque, que acrescenta ao portfólio da fabricante uma nova solução para veículos a partir de 3,5 toneladas.



Divulgação/Cummins

- **Motor F4.5**, com potência elevada em 14%, para 240 cv, e ganho de até 9% no torque, além de potencial de redução de até 9% no consumo de combustível, conforme a aplicação.

- **Motor de 6,7 litros a gás natural e biometano.**
- Nova geração de **sistemas de pós-tratamento de gases de escape Single Module UL2.2,** desenvolvido para veículos comerciais com motores de quatro cilindros Cummins F3.8 e F4.5, Proconve P8, equivalente ao Euro 6. O novo sistema é 30% mais leve e 5% menor, com redução de 15 kg, com avanços no misturador de gases, na eletrônica e nos sensores.



Divulgação/Cummins

Eaton

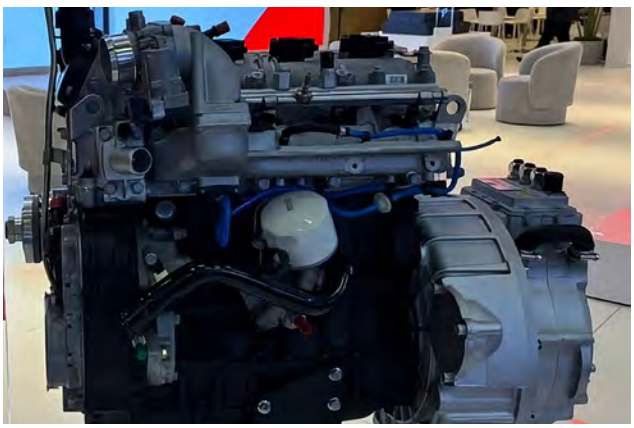
- Nova **caixa de transferência DURA4TRAK**, desenvolvida para veículos comerciais leves e médios com peso bruto combinado de 6 a 15 toneladas, como caminhões vocacionais, utilitários, máquinas agrícolas e equipamentos de construção. A novidade permite operação nos modos 4x2 e 4x4, com distribuição de torque de 50% para cada eixo. Com carcaça de alumínio e 86 kg, combina capacidade de torque, menor massa e flexibilidade de instalação. O sistema oferece duas relações de transmissão, 1:1 na faixa alta e 2:1 na reduzida, além de acionamento pneumático e possibilidade de integração eletrônica. A vida útil estimada é de até 500 mil quilômetros. A solução já está em produção no País e permite montagem direta ou remota, conforme o projeto do fabricante.



Divulgação/Eaton

FPT

- **Motor F1C bicombustível**, desenvolvido para operar com etanol e gás natural ou biometano.
- Versões a **gás** dos motores **N67 e Cursor 13**.
- Tecnologias de eletrificação: **baterias eBS 37 e eixo elétrico eAX 200L**.
- Parceria com a **WEG** para integrar gerador ao **motor F1C multicombustível**, que alimenta as baterias de sistema **REEV**, de autonomia estendida, para veículos comerciais com tração 100% elétrica.



Divulgação/FTP

Jost

- **BR 300**, novo integrante da família de **aparelhos de levantamento Bravo**, com capacidade de carga de 30 toneladas, a maior do mercado, e menor esforço do operador no acionamento da manivela.
- **BR 240** equipado com o **E.FEET, sistema elétrico para levantamento de semirreboques** que elimina o esforço manual na operação.
- **E.LOCK, dispositivo antifurto para quinta roda** com rastreador integrado, desenvolvido no Brasil.
- **Quinta-roda JSK 37CXW 2"**, equipada com placas de desgaste poliméricas, sensores de acoplamento, sistema Air Release, King Pin Finder e Lubtronic.

Master Freios

- Sistema de **Freio Completo S CAME 410 mm**, projetado para aplicações severas e veículos com capacidade de até 76 toneladas, atendendo configurações 4x2, 6x2 e 6x4, incluindo caminhões, ônibus e veículos plataforma.
- **Spider, aranha de freio** desenvolvida com nanopartículas de nióbio. A tecnologia combina leveza, resistência e durabilidade, com uma proposta sustentável.

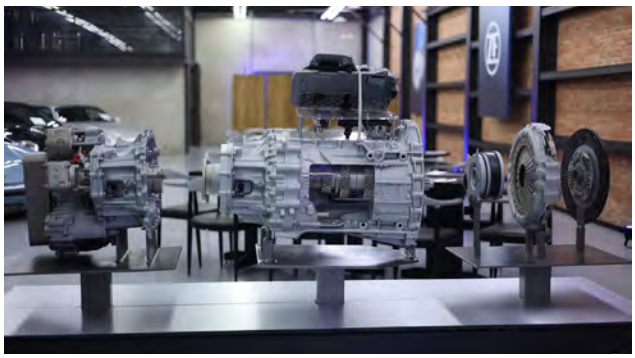
- Nova **família-conceito de freios a disco**, desenvolvida para atender às condições de operação do transporte brasileiro.

Omnilink

- **Pneu Conectado**, solução que monitora pressão, temperatura e localização em tempo real e envia informações para a plataforma de gestão da empresa transportadora, com objetivo de antecipar falhas, reduzir custos operacionais e aumentar a segurança nas frotas. Segundo a empresa a tecnologia pode trazer ganhos de até 25% na performance por quilômetro rodado e melhorar em até 3% a eficiência de combustível. O desenvolvimento levou três anos e recebeu investimento de R$ 15 milhões. Para 2027, a Omnilink projeta vender mais de 150 mil unidades e faturar R$ 300 milhões com o produto.

ZF

- **TraXon 2**, nova geração da **transmissão automatizada** para caminhões pesados, que será produzida em Sorocaba, SP, a partir de 2027. Com nova unidade de controle eletrônico, o sistema garamnte trocas de marchas mais rápidas e precisas, com potencial de reduzir em até 1,7% o consumo de combustível.



Divulgação/ZF

- **PreVision** para a **transmissão 9AS EcoTronic**, de nove marchas, utilizada em caminhões médios e semipesados. O sistema faz a leitura de rota por GPS de até 2 km à frente e antecipa mudanças de relevo para programar acelerações e trocas de marchas que podem proporcionar economia de até 3% no consumo.



Fábrica de sonhos



Divulgação/Honda

É assim que a Moto Honda da Amazônia prefere ser reconhecida depois de cinquenta anos construindo no coração da selva amazônica modelos que deram asas e liberdade a milhões de motociclistas no Brasil

Por Leandro Alves, de Manaus, AM

Aquela CG 125 laranja fabricada em 1976 na então recém-inaugurada fábrica, a primeira de motocicletas de Manaus, AM, ainda é um símbolo presente depois de cinquenta anos. Ela fica exposta no museu que a Honda inaugurou no seu maior e mais verticalizado complexo industrial fora da Ásia, um exemplo para toda a indústria automotiva depois de mais de 33 milhões de unidades produzidas.

A comemoração oficial dos 50 anos da unidade ocorreu no mesmo 4 de novembro que marcou o início de tudo e contou com a presença de autoridades, colaboradores e os principais executivos da Honda, incluindo o CEO global Toshihiro Mibe.

Além de comemorar o marco histórico para a indústria de motocicletas no País, Mibe anunciou mais um novo programa de investimento para a unidade amazonense, que poderá, em 2029, produzir impressionantes 2,3 milhões de motocicletas por ano: "Há cinquenta anos chegamos aqui com o conceito de produzir onde há demanda. Este investimento amplia a capacidade para atender nossa maior operação fora da Ásia", disse o executivo em seu discurso.

Os R$ 3,3 bilhões a serem investidos levarão a Honda, daqui a pouco mais de dois anos, à capacidade que, sozinha, equivale a um volume superior à projeção de produção de toda a indústria de motociclos no Brasil em 2026, estimada em 2,1 milhões de unidades.

Mibe destacou o pioneirismo e as muitas conquistas da Moto Honda da Amazônia desde a produção da primeira CG, a formação de mão de obra em uma região

isolada, até a linha completa de motocicletas feita no Brasil, classificando o local como uma "fábrica de sonhos". E disse que a expansão trará novos produtos à unidade.

INVESTIMENTO DOBRADO

O investimento anunciado adicionará 700 mil unidades à capacidade atual nos próximos dois anos. Hoje a Moto Honda da Amazônia tem capacidade produtiva de 1,6 milhão de unidades/ano. Mas o complexo já passa, neste momento, por processo de expansão dentro do programa atual de R$ 1,6 bilhão de 2025 a 2029, para elevar o potencial produtivo para 1,8 milhão de unidades.

Keisuke Tsuruzono, presidente da Honda América do Sul e Brasil, justificou o novo ciclo de investimentos, adicional ao ciclo atual: "O potencial do mercado brasileiro é ainda maior. Daremos o próximo passo com este novo ciclo".

Os R$ 3,3 bilhões adicionarão outras duas unidades produtivas às quatro linhas de produção atualmente em operação. Como disse Lourival Barros, diretor de produção, qualidade e logística da Moto Honda da Amazônia, "além de ocupar um espaço dentro do complexo compraremos uma nova área, buscando ampliar nosso espaço fabril".

Serão 2 mil novos postos de trabalhos diretos adicionados aos atuais 9,2 mil. No total a Honda calcula mais de 13 mil empregos diretos e indiretos na operação de duas rodas em Manaus.

MANTER E AMPLIAR A LIDERANÇA

Líder em produção e venda de motos no Brasil a Honda está olhando para o futuro do mercado de duas rodas. O objetivo é "manter e se possível ampliar nossa posição de mercado", afirmou Marcos Bento, seu diretor comercial.

Alguns segmentos estão no foco deste plano, como produtos para o público feminino e para o delivery, segundo Bento: "Vemos o crescimento da demanda no delivery, no público jovem e em média e alta cilindrada. E também projetamos aumentar as exportações".

O portfólio terá novas tecnologias, algo que destaca a Honda da concorrência, e também novos produtos, de acordo com



O CEO Toshihiro Mibe: mais R$ 3,3 bilhões em investimentos.

Marcelo Takashi, head de planejamento: "Estamos trabalhando em produtos inéditos e traremos, sempre, novas tecnologias, mas nosso foco é ampliar a utilização dos motores flex em nosso portfólio".

VERTICALIZAÇÃO

A Moto Honda da Amazônia é um case para toda a indústria automotiva, de duas ou quatro rodas, pois ao longo do tempo demonstrou ter feito escolhas de forma a utilizar as melhores opções para uma produção mais eficiente.

Além de ser o maior complexo produtivo da Honda fora da Ásia é, também, único em diversos aspectos. Quase tudo é produzido internamente – inclusive 25 mil pãezinhos diariamente, em uma enorme padaria, para alimentar os 9,2 mil colaboradores.

De 90 mil m2 de área construída em 1976 o complexo tem agora 530 mil m2 espalhados em diversas unidades responsáveis pelo abastecimento das quatro linhas de montagem final.

Os dois grandes sites de produção final têm duas linhas cada um. A área 1 produz motos de baixa cilindrada, como Pop, Biz e a imortal CG. Ali o ritmo é de uma motocicleta a cada 19 segundos. Já a área 2 concentra a produção dos modelos maiores, de alta cilindrada, como CB 1000 Hornet e a aventureira Africa Twin 1100. Ao todo a Honda produz vinte modelos de motocicletas no Brasil.

O complexo também abriga uma fundição e estamparia para a produção de tubos de aço, operação que reduz o custo final das motocicletas, segundo o diretor Lourival Barros: "Produzimos chassis e guidão das motos aqui, garantindo qualidade, agilidade e um custo competitivo que se reflete no preço final aos consumidores".

Outra fundição agregada ao processo de usinagem é responsável pela produção de todos os motores, feitos em uma unidade específica dentro do complexo. O local deveria ser ainda mais quente do que o ambiente natural de Manaus, rotineiramente com temperaturas acima dos 30°C, mas é climatizado, assim como todos os prédios da Moto Honda da Amazônia.

É impressionante a capacidade de produção de um item tão importante e de tamanha complexidade nesta escala. São motores para as motos de 125 cm3 de cilindrada a propulsores mais complexos dos grandes modelos de até 1,1 mil cm3.

Aliás, neste momento, a Honda deixou de fabricar rodas e passou a produzir motores porque a demanda está aquecida e a sua direção entendeu que é melhor



Executivos da Honda na comemoração na fábrica de Manaus, ao lado de cinco décadas que separam as gerações das motos CG

Cinco décadas da Moto Honda da Amazônia

1976
- Início da produção de motocicletas na primeira fábrica de Manaus, AM.



- Lançamento da Honda CG 125 no mercado brasileiro.



1981
- Lançamento da CG 125 Álcool, a primeira motocicleta movida a etanol do mundo.

1987
- Volume acumulado de produção atinge 1 milhão de unidades.



1996
- Volume acumulado de produção soma 2 milhões de motos.

1998
- Lançamento da Honda Biz, segunda moto mais vendida da Honda no Brasil

2001
- Início da produção de produtos de força: motores estacionários e outros equipamentos.
- Inauguração da estação de tratamento de efluentes da fábrica de Manaus.

2002
- Volume acumulado de produção chega a 5 milhões de motos.

2003
- Inauguração do campo de provas de Rio Preto da Eva, próximo a Manaus, ampliando a capacidade da Honda para testes, validação e desenvolvimento de motocicletas.

2007
- Moto Honda da Amazônia chega a 10 milhões de unidades produzidas em Manaus.
- Lançamento da Honda Pop, motocicleta popular que se tornou uma das mais vendidas no Brasil.

2009
- Lançamento da Honda CG 150 Titan Mix, a primeira motocicleta flex do mundo.



2013
- Inauguração do Centro Educacional de Trânsito Honda em Manaus, somando-se às unidades já existentes em Indaiatuba, SP, e Recife, PE.

2017
- Produção acumulada de 20 milhões de unidades.

2022
- Início da produção da Africa Twin DCT, tornando a fábrica de Manaus a única unidade da Honda fora do Japão a produzir motocicletas com tecnologia DCT.



2023
- Honda soma 30 milhões de motos produzidas.



2025
- A Honda CG alcança a marca histórica de 15 milhões de unidades produzidas em Manaus, consolidando-se como o veículo mais vendido da história no Brasil
- Anúncio de investimento de R$ 1,6 bilhão para expansão da capacidade produtiva para 1,6 milhão de unidades por ano

2026



- Celebração dos cinquenta anos de produção de motocicletas no Brasil, com 33 milhões de unidades fabricadas.



garantir internamente a produção do item crucial para suas motocicletas e buscar fornecedores locais para as rodas.

Este ano a Moto Honda da Amazônia deve atingir sua capacidade nominal de 1,6 milhão de unidades produzidas. E isto se deve justamente à verticalização, segundo Barros.

Em outro enorme galpão são fabricados diversos componentes usados na montagem final, como os bancos, que são injetados ali. Este é um exemplo da excelência e compromisso com a verticalização como forma de reduzir custos, aumentar sua capacidade e garantir a qualidade dos componentes. A matriz no Japão validou esta operação e, em todo o mundo, somente na planta do Brasil o assento das motos é produzido internamente.

Mesmo com tantos processos verticalizados de produção a Honda tem em Manaus mais de trinta fornecedores de componentes, além de centenas de fornecedores de serviços para atender seus colaboradores diretos. Também recruta mais de setenta fornecedores que estão espalhados pelo País e outros pelo mundo.

50 ANOS, 33 MILHÕES

Das mais de 33 milhões de motocicletas produzidas em cinco décadas quase metade, 15 milhões, foram da pioneira CG, que evoluiu bastante ao longo desta jornada.

Outro marco relevante da fábrica da Honda em Manaus é a produção de motores bicombustível com a tecnologia FlexOne, que utilizam etanol e gasolina em qualquer proporção no tanque. Já foram fabricadas mais de 10 milhões de motos flex. Com o novo ciclo de investimento o incremento da motorização flexível nos produtos será acelerado e a expectativa é de alcançar quase que a totalidade dos modelos feitos no Brasil.

Com a verticalização como um dos pilares da produção da Honda no País o aumento do índice de nacionalização também será perseguido neste novo ciclo de investimentos. Esta nacionalização da produção já é alta, como no caso da CG, que chega a 90%.

As exportações também estão no foco do novo investimento. A fábrica amazonense exporta atualmente para dezenove países, consolidando sua importância dentro da estrutura global da Honda.

Exibindo a primeira CG 125 laranja bem à sua frente e mostrando no telão o primeiro garoto-propaganda da motocicleta, nada menos do que Pelé, o CEO Toshihiro Mibe relembrou a visão de longo prazo do fundador da Honda, Soichiro Honda, que disse na inauguração da fábrica de Manaus: "Não estamos aqui apenas para montar produtos no Brasil mas para crescer junto com o País, gerando empregos e transferindo tecnologia à sociedade brasileira". ■

Soichiro Honda pegou carona na garupa com Pelé para lançar a CG: "Não estamos aqui apenas para montar produtos no Brasil, mas para crescer junto com o País".



Liderando o caminho da mobilidade com inovação e compromisso

A MARCOPOLO É DESTAQUE DO PRÊMIO AUTODATA 2026



A Marcopolo foi reconhecida no **Prêmio AutoData 2026** em duas categorias, **Exportador e Líder Empresarial – Serviços e Tecnologia**, conquistado pelo CEO André Armaganijan.

Agradecemos a todos que contribuiram para este reconhecimento por meio do voto e da confiança em nossa trajetória.

Com uma presença global, investimentos constantes e compromisso com a sustentabilidade, a Marcopolo segue conectando caminhos e desenvolvendo soluções que impulsionam o futuro e transformam a mobilidade.



MOVING *changes* EVERYTHING

Marcopolo

IBAMA HOMOLOGADO

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

Desacelere. Seu bem maior é a vida.

marcopolo.com.br @marcopolo-sa @marcopolo.s.a

maceaw



Divulgação/Grupo Chery

Grupo Chery acelera para o futuro

Tecnologias de direção autônoma, inteligência artificial, evolução da eletrificação: alguns dos avanços que a maior exportadora de veículos da China pretende espalhar pelo mundo, inclusive com planos ambiciosos para o Brasil.

Por André Barros, de Wuhu, China

Durante o International User Summit, em outubro, o Grupo Chery divulgou sem filtros a tão impressionante quanto rápida evolução tecnológica alcançada pelos chineses. No evento, organizado na sede da companhia em Wuhu, o que é hoje o maior exportador de veículos da China – e que deposita no Brasil a maior parte de suas fichas para sustentar sua expansão global – mostrou algumas das tecnologias que pretende espalhar pelo mundo com suas nove marcas de automóveis: Chery, Omoda, Jaecoo, Lepas, Icaur, Jetour, Exeed, Luxeed e Freelander, que não só se aproximaram em qualidade e tecnologia dos melhores fabricantes tradicionais como os estão ultrapassando e colocando alguns carros de distância à frente.

Além de aprimorar a eletrificação, desenvolvendo baterias melhores e com mais autonomia, o Grupo Chery investe para colocar a inteligência artificial e mais tecnologias de condução autônoma dentro dos automóveis. E não são apenas promessas: os participantes do International User Summit puderam experimentar algumas dessas inovações já em fase final de desenvolvimento.

Um exemplo é o Super Intelligent Valet Parking, aplicada aos carros da Omoda Jaecoo. O sistema substitui o serviço de valet tradicional nos estacionamentos: com um toque no celular o motorista

aciona o veículo que, sozinho, pode ir buscá-lo, basta ficar parado na frente de algum local que o carro sai da vaga e chega a você. Do mesmo modo é possível descer do carro e deixá-lo estacionar sozinho – ele procura a vaga, mapeia e faz a manobra.

Sim, existem projetos-piloto do tipo em outras regiões do mundo, já desenvolvidos por empresas de ponta do setor como Mercedes-Benz e Bosch e BMW e Valeo. A diferença é que os chineses planejam adotar tudo que desenvolvem mais rápido e em larga escala, não apenas em veículos cujos preços figuram nas prateleiras de cima.

Para chegar ao Brasil, contudo, outros passos precisam ser dados, especialmente na questão da regulação. O fato é que a tecnologia está chegando mais rápido do que se imaginava e a legislação não evolui na mesma velocidade.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Outra tecnologia em demonstração nos carros Omoda Jaecoo é a da inteligência artificial como assistente do motorista, ainda em fase bem inicial e com bastante erros – os chineses não têm vergonha de mostrar o erro, ao contrário, o fazem depois pedem a sua opinião, solicitando que questionários sejam respondidos, para aprimorar o desenvolvimento com a opinião de terceiros.



Robô da Aimoga, divisão do Grupo Chery dedicada a desenvolver inteligência artificial própria.



Omoda com sistema de estacionamento autônomo: o motorista chama no celular e o carro vem até ele.

A ideia é levar uma espécie de Alexa, da Amazon, para as centrais multimídias. O assistente pode fornecer informações sobre o tempo, as últimas notícias e tocar músicas conforme o seu humor, dentre outras centenas – ou milhares – de possibilidades. O potencial de ampliação de uso é quase infinito, além destas demonstradas.

De novo nenhuma grande novidade dentro da indústria, pois as fabricantes estadunidenses, europeias, japonesas e coreanas também trabalham neste sentido. Já existem veículos com Alexa e Gemini integrados em circulação. A diferença é que a IA da Chery é desenvolvida pela própria empresa, que criou uma divisão só para isso, a Aimoga, que projeta o sistema para conversar melhor com o automóvel.

OS JETSONS NA REALIDADE

Carros voadores, autônomos, robôs integrados à vida cotidiana. O cenário do futuro imaginado por William Hanna e Joseph Barbera nos anos 1960 para Os Jetsons muito se assemelha ao demonstrado em um vídeo no qual o Grupo Chery apresenta sua visão para o futuro da mobilidade.

Não é só a crença: a empresa investe para desenvolver soluções para este cenário. Os carros autônomos robotaxis já começam a ser testados este ano em Dubai e nos Estados Unidos. Os robôs da Aimoga já são realidade a Chery também desenvolve seus carros voadores eVTOLs.



Modelos Omoda equipados com inteligência artificial

Em paralelo o grupo chinês investe uma boa quantia em semicondutores mais potentes capazes de processar toda esta transformação, bem como em centros de pesquisa e desenvolvimento – a ideia é abrir mais alguns deles ao redor do mundo.

Ao mesmo tempo a inteligência artificial é utilizada não só nos veículos, mas também para fabricá-los com o aprimoramento dos processos produtivos e utilização de materiais mais sustentáveis.

Sem nenhum pudor o Grupo Chery abriu seus planos e sua visão a quem esteve presente no evento. Mostrou, também, novidades em todas suas marcas, incluindo carros conceitos da Omoda e Lepas. As montadoras ocidentais estão avisadas: só não enxerga quem não quer. Ou correm atrás ou ficam para trás.

O BRASIL NOS PLANOS

Guibing Zhang, vice-presidente da Chery Auto e presidente da Chery International, conversou com jornalistas brasileiros durante o International User Summit. Ele coloca o mercado brasileiro como protagonista nos planos de internacionalização da companhia, com promessas de nacionalização de boa parte da produção e introdução de motores flex etanol-gasolina em todos os veículos – ou a maioria deles – a ser vendida no Brasil.

A Omoda Jaecoo promete um salto importante para a sua operação brasileira a partir de 2027. Durante o primeiro semestre a tecnologia flex fuel, aliada a sistemas híbridos, começa a ser incorporada aos modelos das duas marcas. Em paralelo serão lançados SUVs sofisticados da Icaur e Lepas, duas marcas de nicho.

O executivo destacou a importância da incorporação do sistema bicombustível nos carros do grupo e confirmou o que foi prometido em abril: "Eu sei que o mercado brasileiro precisa do flex. Temos um plano completo para isso. Sete modelos serão flex ainda em 2027".

Segundo Zhang três modelos ganharão o sistema flex ainda no primeiro semestre e outros quatro até o fim do ano. A ideia é estender a tecnologia a todo o portfólio

Guibing Zhang: promessas de nacionalização da produção de algumas marcas do Grupo Chery no Brasil e adoção do sistema flex fuel.



que usa motores a combustão, incluindo modelos Lepas e Icaur. A adaptação do sistema está em fase final de desenvolvimento pela equipe de engenharia chinesa.

O Omoda 4, um dos principais lançamentos programados para 2025, que será posicionado na entrada da gama, deverá chegar no segundo semestre já com o sistema flex.

A FÁBRICA BRASILEIRA

O extenso plano de lançamentos é acompanhado pela busca por uma fábrica para iniciar a produção local, movimento considerado fundamental por Zhang. Ele não entrou nos pormenores da produção local. Oficialmente a Omoda Jaecoo conversa com a JLR para adquirir a fábrica de Itatiaia, RJ, que está paralisada, mas não há nada definido. Pode pesar a favor do negócio o fato de o Grupo Chery já ser sócio da JLR com a marca Freelander.

Sintomaticamente, Roberto Gomide de Barros Filho, secretário de desenvolvimento econômico do Estado do Rio de Janeiro, estava presente ao evento em Wuhu.

O presidente da Chery International deixou claro, porém, que ter produção no Brasil é fundamental para as ambições da empresa no País. Talvez atpe em mais de uma fábrica, pois somadas todas as marcas a ambição declarada do grupo é vender meio milhão de carros por ano na região a partir de 2031. "De fato precisamos produzir localmente. O Brasil é um grande mercado e precisa nos ajudar com este plano de localização."

Dois produtos que integram o portfólio chinês do Grupo Chery só serão viáveis no mercado brasileiro, na visão de Zhang, caso sejam produzidos localmente: o compacto QQ e a picape a diesel Himla. O executivo reconhece que são dois segmentos importantes do mercado brasileiro e que atendê-los por meio de importações não seria viável, seja pelo baixo volume ou pelos elevados impostos de importação, que tirariam a competitividade dos dois produtos.

O compacto QQ já teve uma de suas primeiras gerações vendida no Brasil com o logotipo Chery, que produziu o compacto na fábrica de Jacareí, SP, de 2016 a 2019. O carro já foi visto em testes de homologação nas ruas brasileiras: "Estamos avaliando. Acredito que em importação CBU [veículo montado] não seja tão atrativo, a fabricação local seria importante para este produto, que compete em um segmento muito disputado do mercado".

O mesmo ele diz das picapes: "Precisamos encontrar uma boa equação. Sem a produção local será muito difícil entrar de forma competitiva neste segmento".



Omoda 4: modelo de entrada da marca no Brasil deve ser lançado com sistema flex.

Eletrificação avança rápido e exige mais infraestrutura

Seminário AutoData reuniu representantes da indústria, entidades e governo para discutir os caminhos da descarbonização, da diversificação tecnológica ao fortalecimento da cadeia produtiva nacional

Por Natasha Werneck | Com Soraia Abreu Pedrozo

A eletrificação da frota brasileira ganhou velocidade e já começa a alterar as perspectivas do mercado automotivo. A ampliação da oferta de modelos, a redução do custo de utilização e o avanço da produção nacional indicam que os veículos eletrificados devem aumentar sua participação nas vendas nos próximos anos. Mas a transição ainda depende de uma série de fatores para ganhar escala, como infraestrutura de recarga, políticas públicas, financiamento, desenvolvimento de fornecedores locais e planos e projetos industriais capazes de aproveitar as particularidades brasileiras.

Este foi o panorama apresentado durante o Seminário Eletrificação e Descarbonização, promovido por AutoData em 20 de ou-





tubro. Ao longo dos debates representantes de montadoras, fabricantes de autopeças, entidades setoriais e governo discutiram o avanço dos veículos elétricos, o papel dos híbridos e dos biocombustíveis e os desafios para reduzir as emissões do transporte. Uma das principais convergências segue sendo a de que não existe uma única solução para todos os segmentos e aplicações. A matriz energética brasileira, a estrutura industrial existente e as características de cada operação precisam ser consideradas na construção desta transição.

MERCADO ANTECIPA PROJEÇÕES

A velocidade de crescimento dos eletrificados levou a ABVE, Associação Brasileira do Veículo Elétrico, a rever para cima suas projeções. Ricardo Bastos, presidente da entidade, afirmou que a participação dos modelos eletrificados nas vendas de veículos leves poderá chegar a 30% em 2027, três anos antes do previsto. A estimativa considera veículos totalmente elétricos, BEV, híbridos plug-in, PHEV, híbridos convencionais, HEV, e híbridos flex, mas exclui os híbridos leves, MHEV.

De janeiro a setembro de 2026 foram comercializados 381,6 mil veículos leves eletrificados no Brasil. Em setembro a frota superou 1 milhão de unidades. Para o fechamento de 2026 a ABVE projeta aproximadamente 508 mil vendas, mais que o dobro das 223,9 mil registradas em 2025. A participação dos eletrificados nos emplacamentos totais passou de 5% em novembro de 2023 para 22% em agosto de 2026.

Caso o mercado brasileiro mantenha volume próximo de 3 milhões de veículos por ano a projeção de 30% em 2027 corresponderá a aproximadamente 900 mil unidades:

"É um número que projetamos chegar por volta de 2030. Daqui a pouco praticamente um terço das vendas no Brasil serão de veículos eletrificados".

Para o executivo a expansão não está relacionada apenas à preocupação ambiental ou à disposição dos consumidores para experimentar novas tecnologias. O aspecto econômico tem peso crescente, especialmente nas atividades profissionais: "A eletrificação tende a ganhar corpo pela questão econômica. É uma expansão de negócios, nos quais quem está aplicando o veículo elétrico, principalmente no trabalho, está conseguindo ter melhores retornos".

Até setembro ao mercado brasileiro era oferecido 403 modelos eletrificados de 66 marcas, em diferentes categorias e preços. O custo total de propriedade, a soma do investimento inicial e as despesas de utilização, pode favorecer os eletrificados, sobretudo em operações de maior intensidade



de uso. A ABVE apontou a presença de mais de 90 mil carros eletrificados utilizados por motoristas de aplicativos e de mais de 7 mil motos elétricas.

A infraestrutura de recarga também evoluiu. O País já superou 30 mil pontos públicos e semipúblicos, com ampliação da oferta de carregadores rápidos. Ainda assim Bastos propôs a criação de um plano nacional de eletromobilidade para orientar investimentos em corredores de recarga, rodovias e mecanismos de financiamento.

No transporte coletivo a eletrificação também avança: a frota brasileira ultrapassou 2,2 mil ônibus elétricos, dos quais mais de 2 mil circulam na cidade de São Paulo. Para o presidente da ABVE a expansão pode fortalecer a indústria nacional e abrir oportunidades de exportação.

DIFERENTES TECNOLOGIAS

Apesar do crescimento das vendas de veículos elétricos os participantes do seminário ressaltaram que a transição energética não deve ser conduzida pela adoção de uma única tecnologia. A escolha do sistema de propulsão precisa considerar a utilização do veículo, a infraestrutura disponível e a viabilidade econômica de cada aplicação.

Essa visão apareceu nas discussões sobre veículos leves. Alex Chen, diretor comercial da Geely no Brasil, afirmou que a empresa trabalha com diferentes soluções de propulsão na China, incluindo BEV, PHEV, HEV e MHEV, e estuda a possibilidade de desenvolver híbridos flex para o mercado brasileiro: "O Brasil tem um papel muito importante para nós. Temos planos, mas ainda estamos estudando como atender a esta demanda".

Chen estimou que a eletrificação poderá representar aproximadamente 70% do mercado brasileiro até 2030. Na avaliação dele a convivência de tecnologias permite atender a diferentes perfis de consumidores: "Quem ainda tem receio de carro elétrico compra carro a combustão ou até faz uma tentativa e compra híbrido convencional. Quem já tem necessidade de ter uso urbano durante a semana e fim de semana em viagem longa, então talvez ele use um PHEV. Para quem só usa urbano, usa o carro elétrico".

A Geely pretende ampliar sua presença no País com novos produtos e produção local. A operação brasileira, estruturada em parceria com a Renault, iniciou em setembro a fabricação do híbrido plug-in EX5 EM-i em São José dos Pinhais, PR. A empresa também pretende avançar na nacionalização de componentes. Globalmente a meta é chegar a 6,5 milhões de veículos vendidos por ano até 2030.

A DAFamília cresceu.

Conheça os novos modelos da linha CF.

Dirija com responsabilidade.



DAF CF EXP CONSTRUÇÃO EXTRA

DAF CF EXP CONSTRUÇÃO BETONEIRA

DAF CF 9 LITROS RÍGIDO

TRÊS NOVOS CAMINHÕES. MAIS SOLUÇÕES PARA QUEM MOVIMENTA O BRASIL.

A **DAF** amplia seu portfólio com os novos CF EXP Construção Extra, CF EXP Construção Betoneira e CF 9 Litros Rígido. Modelos desenvolvidos para atender **diferentes demandas de operação** com força, robustez e desempenho para quem faz o país seguir em frente.

Acesse o QR code e conheça os lançamentos em dafcaminhoes.com.br ›

A PACCAR COMPANY DRIVEN BY QUALITY

DAF

VEÍCULOS COMERCIAIS

A discussão sobre a diversidade tecnológica ganhou ainda mais relevância quando o foco passou para os veículos comerciais. Alexandre Xavier, diretor de engenharia da FPT Latam, Jorge Carrer, diretor de vendas de ônibus da Volkswagen Caminhões e Ônibus, e Marcus Aurélio Telh, engenheiro de produto sênior da Marcopolo, avaliaram que a eletrificação dos ônibus já encontra condições mais favoráveis em algumas cidades mas ainda enfrenta obstáculos para avançar em outras regiões e, principalmente, no transporte de cargas.

São Paulo foi citado como exemplo de mercado em que a substituição de ônibus a diesel por modelos elétricos avançou graças à combinação de subsídios, condições contratuais e investimentos em infraestrutura, como observou Carrer: "São Paulo consegue avançar porque tem subvenção e o modelo é favorável aos empresários. Além do subsídio existe um ajuste de contrato para amortização dos investimentos por período mais longo, e o custo da energia elétrica é menor".

Em outras localidades, porém, a equação é mais complexa. O preço de aquisição dos ônibus elétricos continua elevado e o custo do financiamento precisa entrar no cálculo do custo total de operação: "É fundamental haver políticas de financiamento mais abrangentes pois não basta só o operador ter vontade de eletrificar".

Telh, da Marcopolo, observou que as condições variam de acordo com cada cidade. Topografia, utilização do ar-condicionado, autonomia necessária e estrutura das garagens interferem diretamente na viabilidade dos veículos. Também há particularidades na configuração dos ônibus, como altura do piso e características da carroceria. Nesse contexto o executivo avaliou que fabricantes chinesas precisarão adaptar seus produtos às exigências brasileiras: "Em algumas cidades, como São Paulo, o piso é baixo. Em Curitiba é alto. E os chineses têm produtos muito padronizados".

Para os caminhões a eletrificação direta enfrenta desafios maiores, especialmente nas operações de longa distância. Xavier, da FPT, defendeu a diversificação das tecnologias e apontou o gás natural e o biometano como alternativas importantes. Segundo ele o Brasil tem potencial para produzir até 120 milhões de m3 de biometano/dia.

"Estima-se potencial de produção com biomassa de 120 milhões de m^3, o que será suficiente para repor 60% do diesel no País", afirmou. "Esperamos triplicar a produção até 2028, mas o grande desafio, por ora, é como levar o gás à rede."

O executivo ressaltou que a tecnologia de motores a gás já está consolidada





e oferece desempenho semelhante ao dos motores a diesel. A autonomia pode chegar a 600 quilômetros com gás natural comprimido e a 1,5 mil quilômetros com gás natural liquefeito. O principal entrave está na distribuição do combustível e na falta de incentivos e condições adequadas de financiamento.

Carrer também destacou o potencial brasileiro para ampliar o uso do biometano e avaliou que faltou vontade política para desenvolver esta alternativa em maior velocidade: "O portfólio da descarbonização é amplo mas, para usufruí-lo, é necessária a existência de políticas públicas. Não damos conta de tudo nem de remar contra a maré".

BIOMETANO E CICLO DE VIDA

A importância dos combustíveis renováveis foi reforçada por José Eduardo Luzzi, presidente do Instituto MBCBrasil, que apoiou o biometano como uma das principais alternativas para reduzir as emissões do transporte pesado. Com base em dados do Balanço Energético Nacional o executivo destacou que 26,1% da energia consumida pelo setor de transportes veio de fontes renováveis em 2025.

A distribuição das emissões evidencia a necessidade de atenção aos veículos comerciais. Embora representem apenas 5% da frota circulante caminhões e ônibus respondem por 53% das emissões do transporte, ou aproximadamente 119 milhões de toneladas de CO_2 equivalente por ano. Os veículos leves, que representam 95% da frota, respondem pelos outros 47%.

Luzzi afirmou que a utilização de 20 milhões de m3 diários de biometano, de um potencial nacional estimado em 120 milhões, seria suficiente para substituir até 80% dos caminhões a diesel, considerando a frota de 2024. Além de aproveitar parte significativa dos componentes dos motores a combustão e a estrutura existente de abastecimento o combustível pode apresentar baixa intensidade de carbono por utilizar resíduos orgânicos em sua produção.

O dirigente também defendeu a adoção da medição de emissões do berço ao túmulo, que considera todas as etapas da vida de um veículo, da extração de matérias-primas à fabricação, utilização e destinação final.

"Sob esta ótica holística um veículo elétrico importado rodando no Brasil empata em pegada de carbono com um modelo híbrido a etanol ou um flex movido 100% a biocombustível."

O envelhecimento da frota pesada também foi apontado como problema. Programas de financiamento para aquisi-

ção de veículos novos, isoladamente, não garantem a retirada de circulação dos caminhões antigos. Para enfrentar esta questão entidades do setor trabalham em uma metodologia que calcula o volume de CO2 evitado com o sucateamento definitivo de veículos antigos. A proposta é transformar os resultados em créditos de carbono e direcionar os recursos aos caminhoneiros autônomos, como incentivo à renovação.

FORNECEDORES NECESSÁRIOS

A transformação do sistema de propulsão também exige a reorganização da cadeia de fornecimento. No painel dedicado ao powertrain Luis Szeles, presidente regional de Electrified Motion na Bosch América Latina, Marcelo Rezende, diretor para a área de baterias da BorgWarner, e Márcio Melhorança, diretor de pesquisa e desenvolvimento da Horse para a América Latina, apoiaram a ideia de que o Brasil precisa desenvolver competências locais para participar das próximas etapas da transformação tecnológica.

Szeles avaliou que o País tem a oportunidade de aproveitar a experiência acumulada na indústria automotiva e construir uma cadeia flexível capaz de atender a diferentes tecnologias: "A grande oportunidade é desenvolver uma indústria flexível e competitiva, capaz de operar em diferentes tecnologias, acompanhar a transformação do mercado e agregar cada vez mais valor local".

A nacionalização das baterias é um dos exemplos desse processo. A BorgWarner já monta conjuntos de baterias em sua unidade de Piracicaba, SP, incluindo sistemas de gerenciamento eletrônico e térmico. A próxima etapa é ampliar a participação de fornecedores brasileiros. A empresa pretende produzir localmente conjuntos com tecnologia LFP (lítio-ferro-fosfato) utilizando células importadas da FinDreams, subsidiária da BYD. A fabricação de células, portanto, ainda não faz parte do projeto.

A discussão também envolveu o futuro dos motores a combustão. Melhorança, da Horse, destacou que ainda há espaço para ganhos de eficiência e defendeu o aproveitamento da experiência brasileira com motores flex e biocombustíveis. A combinação de eletrificação com etanol pode oferecer uma alternativa competitiva, mas será necessário tornar estas soluções mais acessíveis. O executivo alertou para a importância de reter o protagonismo brasileiro no desenvolvimento de motores flex.

A escala e a previsibilidade do mercado foram apontadas como condições fundamentais para os investimentos. Szeles observou que a indústria encontra dificuldades para desenvolver projetos quando



TOYOTA
DA NOSSA
GENTE
PARA VOCÊ.

UMA NOVA FÁBRICA.
UM NOVO CARRO.
DO BRASIL PARA
A AMÉRICA LATINA.







www.toyota.com.br/novafabricasorocaba



precisa atender simultaneamente a muitas tecnologias diferentes em um mercado de aproximadamente 3 milhões de veículos por ano. Rezende lembrou que os investimentos necessários para a produção de baterias são elevados.

A capacitação da rede de manutenção também precisa acompanhar a transformação. Melhorança destacou que sistemas de alta tensão, especialmente nos híbridos plug-in, exigem procedimentos específicos: "Mais do que nunca precisamos preparar toda a cadeia para saber fazer a manutenção correta destas tecnologias".

SOBERANIA TECNOLÓGICA

A necessidade de desenvolver a cadeia nacional de fornecedores foi tema da apresentação de Sérgio Roberto Knorr Velho, coordenador geral da indústria de bens de consumo não duráveis e semiduráveis da Secretaria de Desenvolvimento Industrial, Comércio e Serviços do MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços.

Segundo ele a transição energética precisa ser encarada como oportunidade de neoindustrialização e soberania tecnológica, não apenas como uma mudança no perfil de consumo. O Brasil parte de uma posição favorável por contar com uma matriz elétrica 88% limpa, mas precisa transformar essa vantagem em capacidade produtiva e tecnológica.

O coordenador apontou os programas Nova Indústria Brasil e Mover como instrumentos para orientar investimentos, estimular pesquisa e desenvolvimento e ampliar o conteúdo local. Também defendeu mecanismos de crédito direcionado à modernização do parque industrial, com participação de instituições como BNDES e Finep.

Na avaliação de Knorr Velho o País precisa adotar uma posição limitada à importação de veículos e conjuntos desmontados, sem desenvolvimento de tecnologia e fornecedores nacionais. A cadeia de baterias foi apontada como exemplo: além de contar com reservas de minerais críticos, como lítio, níquel e terras raras, o Brasil precisa avançar no refino, na produção de componentes, na montagem de módulos e no desenvolvimento de sistemas de gerenciamento eletrônico.

O poder de compra público também pode contribuir para criar escala, especialmente nos ônibus elétricos, afirmou: "As prefeituras precisam usar o poder de compra pública para alavancar a escala de montagem e integração local destes veículos".

ECONOMIA CIRCULAR FECHA O CICLO

A descarbonização não termina na fabricação ou na utilização dos veículos. A destinação dos componentes e materiais ao fim da vida útil também precisa fazer parte dos projetos. Este foi o ponto central do painel sobre economia circular, com Maiara Castro, vice-presidente de economia circular da Stellantis América do Sul, e Bernardo Rosenthal, diretor de compras de metálicos, aços longos e biofloresta da ArcelorMittal.

Na avaliação dos executivos o reaproveitamento de peças e a reciclagem de materiais podem gerar valor econômico e reduzir as emissões industriais, mas ainda enfrentam obstáculos regulatórios e operacionais no Brasil.

A Stellantis apresentou os resultados do Circular Autopeças, centro de desmontagem veicular que permite recuperar componentes e materiais. As peças remanufaturadas por empresas parceiras custam de 30% a 40% menos do que as novas e podem ser comercializadas com garantia e rastreabilidade. No primeiro ano de operação o centro contabilizou 860 toneladas de sucata de aço e alumínio vendidas.

Castro afirmou que a intenção é ampliar a atuação da companhia nesse mercado: "Quando inserimos a economia circular é como se a montadora estivesse criando possibilidades de entregar peças utilizadas com qualidade, garantia e rastreabilidade".

A ArcelorMittal destacou a importância da sucata ferrosa para a produção de aço de menor pegada de carbono. O uso deste material pode reduzir de 70% a 80% as emissões de CO_2 e economizar até 70% de energia na produção industrial. No Brasil cerca de 10 milhões de toneladas de sucata são geradas anualmente, metade delas relacionada ao ecossistema automotivo.

Apesar do potencial apenas 2% dos veículos em fim de vida útil são reciclados formalmente no País, enquanto a média mundial chega a 80%. Rosenthal ressaltou que o reaproveitamento de componentes agrega maior valor econômico por unidade, mas a recuperação dos materiais é o caminho para alcançar escala.

"Se eu penso em reciclagem e penso no carro, o que gera mais valor econômico, sem dúvida nenhuma, é o reaproveitamento das peças. Mas se focarmos no volume o que dará maior escala e receita é a recuperação dos materiais, que é a reciclagem em si."

Entraves são a burocracia para a baixa definitiva de veículos nos Detran e a dificuldade de estruturar uma rede nacional de desmontagem e destinação adequada. Os executivos esperam que a regulamentação do Mover contribua para organizar esse mercado, estabelecer regras de rastreabilidade e criar incentivos para ampliar a reciclagem.

ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO

Os debates do seminário mostraram que a eletrificação brasileira já ultrapassou a fase de discussão sobre sua viabilidade e começa a ganhar participação relevante no mercado. A perspectiva de que os eletrificados alcancem 30% das vendas de veículos leves em 2027 confirma a velocidade dessa transformação. O avanço das vendas, entretanto, não resolve por si só os desafios industriais, energéticos e econômicos envolvidos.

A ampliação da infraestrutura, o acesso ao financiamento, a capacitação profissional e a formação de uma cadeia nacional de fornecedores aparecem como condições para que a transição avance. No transporte pesado a diversidade de aplicações exige atenção especial ao biometano, ao gás natural e a outras alternativas capazes de reduzir emissões sem comprometer a viabilidade econômica da operação.

Também ficou evidente a necessidade de considerar o ciclo de vida completo dos veículos e aproveitar as vantagens brasileiras, como a matriz elétrica limpa, o etanol e o potencial de produção de biometano. Ao mesmo tempo o desenvolvimento de baterias, componentes eletrônicos, software e processos de reciclagem será determinante para que o País participe da transformação não apenas como mercado consumidor mas, também, como produtor de tecnologia. ■



Divulgação/Renault

Niagara é picape com alma de SUV

Produzido na Argentina sobre a plataforma RGMP, modelo recoloca a Renault em nível superior na briga pelo mercado de picapes médias-compactas monobloco

Por Pedro Kutney, de El Calafate, Argentina

Agélida Patagônia Argentina, em El Calafate, circulando as margens do lago glacial que levam até a magnífica visão da Geleira Perito Moreno, foi o cenário escolhido pela Renault para o seu mais quente lançamento do ano: a picape média-compacta Niagara.

O veículo, que começou a ser produzido em série comercial em outubro na fábrica da Renault em Córdoba, Argentina, recoloca a Renault em nível superior na briga pelo crescente mercado de picapes médias-compactas monobloco. Este segmento foi inventado no mercado brasileiro pela própria montadora em 2015, quando iniciou em São José dos Pinhais, PR, a produção da Oroch, desenvolvida no Brasil como derivação do SUV Duster.

Assim nasceu no País uma picape compacta com cabine dupla de quatro portas e espaço real para os passageiros que vão atrás. A Renault, contudo, nunca conseguiu aproveitar seu pioneirismo e ficou sozinha neste segmento só até o ano

seguinte, em 2016, quando a Fiat lançou a Toro, construída sobre a plataforma de seus modelos Jeep produzidos em Goiana, PE. Desde então a Toro lidera o segmento por larga margem, vendendo mais de 50 mil unidades por ano, volume quase cinco vezes maior que os da Oroch, com 11,6 mil emplacamentos em 2025 e 8,5 mil este ano até outubro.

NOVA HISTÓRIA

A Oroch deixou de ser produzida há pouco tempo e agora a direção da Renault pretende direcionar todos os esforços à Niagara: "Decidimos abrir espaço para um veículo mais evoluído, construído sobre plataforma mais moderna", justificou Ariel Montenegro, presidente da Renault Geely do Brasil.

"Temos agora um produto para ir para a briga, que tem tudo para ser uma referência neste segmento, com flexibilidade e robustez de uma picape e conforto e dirigibilidade de um SUV médio."

A Niagara, depois do Kardian e do Boreal lançados respectivamente em 2024 e 2025, é o terceiro modelo dotado da plataforma RGMP produzido na América do Sul no escopo do plano Future Ready 2027 da Renault, que prevê o lançamento de catorze novos produtos destinados a mercados internacionais, para aumentar as vendas fora da Europa.

"Quando apresentamos o plano aos concessionários, que já previa o lançamento dos dois SUVs e da Niagara [apresentada já como protótipo em 2023], eles nos pediram: não dá para lançar a picape antes?", conta Aldo Costa, diretor comercial da Renault. "Esta reação dá uma ideia de o quanto é importante este segmento no Brasil e de como são altas nossas expectativas para a Niagara."

A Renault não divulgou projeções de vendas para sua nova picape no mercado brasileiro mas os executivos da montadora deixam transparecer que confiam em um desempenho superior ao da Oroch, para algo acima de 20 mil unidades/ano.

PREÇOS PARA BRIGAR

Ao menos o começo foi bom: na pré-venda da Niagara no mercado brasileiro, aberta em 10 de novembro, as primeiras 1 mil unidades colocadas para reserva se esgotaram em menos de 24 horas, motivando a Renault a abrir um segundo lote de 1 mil unidades, mantendo os preços promocionais de R$ 10 mil a R$ 15 mil abaixo dos valores de tabela.

A chegada às concessionárias brasileiras ocorrerá em etapas. As versões com



câmbio automático Evolution e Iconic 4x2 começam a ser entregues em 23 de novembro aos clientes que fizeram reserva e encomendaram o modelo pelos preços promocionais de, respectivamente, R$ 149 mil 990 e R$ 184 mil 990. Somente para estas duas versões foi colocado novo lote de 1 mil unidades para reserva com desconto. Depois os valores devem aumentar para R$ 164 mil 990 e R$ 194 mil 990, caso a Renault não faça outra promoção de lançamento.

No primeiro lote promocional também foi colocada para reserva a versão de entrada Evolution 4x2 com câmbio manual, por R$ 139 mil 990, mas o início das entregas desta está previsto para o início de 2027 e não foi aberto nova promoção. O valor de tabela da Niagara mais barata, divulgado pela Renault no início de novembro, sobe para R$ 154 mil 990.





Por fim a configuração Outsider 4×4 com câmbio automático, topo de linha, ainda não teve reserva aberta e será comercializada a partir de março de 2027, com preço divulgado de R$ 209 mil 990. Também está prevista para o ano que vem o lançamento da versão híbrida da Niagara, ainda sem valores divulgados e nem a tecnologia que será adotada – uma possibilidade é a utilização do sistema da sócia chinesa Geely.

Como chamariz adicional a Renault oferece a inédita garantia total de oito anos para a Niagara, prazo bastante estendido no segmento de picapes, lançado para transmitir segurança aos novos clientes.

DISPUTA COM TORO E MAIS

Todos os preços foram calibrados para ficar abaixo da principal concorrente, a Fiat Toro, que tem porte e potência similares à Niagara. Os valores de tabela das quatro versões turboflex da Toro começam em R$ 167 mil 490 e vão até 206 mil 490 – esta última topo de linha é ligeiramente mais barata mas não tem opção de tração 4×4 como a Niagara Outsider. A Toro só tem versões 4×4 turbodiesel, mais caras, de R$ 220,5 mil a R$ 238,5 mil.

Para além da Toro a Niagara disputa mercado com as demais picapes compactas do mercado com motorização flex. Desde a mais cara e potente Ram Rampage até as menores como a Fiat Strada – veículo mais vendido do Brasil pelo quinto ano consecutivo – e Chevrolet Montana. Todas vendem mais do que a finada Oroch.

Mas não é só com estas que a Renault deve se preocupar. Muito em breve, ao longo dos próximos meses, a Niagara enfrentará novas picapes monobloco concorrentes de porte similar, como a Volkswagen Tukan, a BYD Mako e a recém-apresentada aposta da Toyota, a Corolla Deck. Todas elas deverão mexer bastante com este segmento do mercado.

PROJETO CAPRICHADO

Construída sobre a mesma plataforma a Niagara compartilha muitas partes e componentes com o Boreal – o painel

Preços e versões da Niagara

EVOLUTION 4×2 MT
R$ 154 MIL 990
Principais itens de série: • Faróis e lanternas de LED • Rodas liga leve 17" • Barras de teto funcionais • Painel e portas com revestimento almofadado • Central multimídia com tela tátil de 10,1" • Quadro de instrumentos digital de 7" • Ar-condicionado digital • Chave presencial • Seletor rotativo com quatro modos de condução • Sistema de som com seis alto-falantes • Freio de estacionamento eletrônico • Seis airbags • Sensores de chuva e crepuscular • Dezessete sistemas de assistência à condução (incluindo frenagem automática de emergência AEB).

EVOLUTION 4×2 AT
R$ 164 MIL 990
Acrescenta: • Rodas liga leve 18" • Câmbio automático EDC de seis velocidades • Seletor de marchas eletrônico e-shift com borboletas no volante para trocas manuais de marchas • 18 sistemas de assistência à condução (incluindo AEB e controle adaptativo de velocidade de cruzeiro ACC).

ICONIC 4×2 AT
R$ 194 MIL 990
Acrescenta: • Rodas liga leve 18" diamantadas • Capota retrátil da caçamba • Luz ambiente nas portas e painel com 48 cores • Central multimídia OpenRLink com tela de 10,1" integrado com Google e inteligência artificial Gemini que interpreta comandos de voz • Quadro de instrumentos digital de 10,1" • Banco do motorista com ajuste elétrico • Sistema Multi Sense com seis modos de condução (incluindo compensação de tração para estradas de terra) • Ar-condicionado digital de duas zonas de temperatura • Carregador sem fio por indução para o smartphone • Câmara com visão 360 graus • Console central elevado com saídas de ar-condicionado para os assentos traseiros • Bancos revestidos com acabamento premium • Espelhos retrovisores externos com rebatimento elétrico • 26 sistemas de assistência à condução (inclui alerta de centralização em faixa e frenagem de emergência traseira).

OUTSIDER 4×4 AT
R$ 209 MIL 990
Acrescenta: • Rodas liga leve 17" em preto brilhante • Emblema lateral Outsider e adesivo 4×4 • Extensão de para-choque dianteiro • Sistema Multi Sense com seis modos de condução (incluindo dois específicos para tração 4×4 automática) • Pneus HT Highway Terrain • Barra santantônio.

Adicionalmente a Renault oferece para todas as versões seis pacotes com 33 acessórios opcionais, como suporte de teto para bicicleta e divisórias para a caçamba.
** Preços sem descontos promocionais*

com as duas telas de 10 polegadas, por exemplo, é igual ao do SUV. Mas, segundo a Renault, a Niagara é mais do que um derivado do Boreal, pois foi desenvolvida para ser uma picape, com identidade visual e configurações técnicas próprias.

"A Niagara é bem mais do que uma substituta da Oroch ou um derivado do Boreal, pois foi projetada com identidade própria", garante Montenegro. A nova picape, embora tenha sido projetada dentro do plano internacional de lançamentos da Renault, foi desenvolvida com grande participação da engenharia brasileira sediada no Paraná – assim como já tinha acontecido com a Oroch – com a colaboração também das subsidiárias na Argentina e na Colômbia, países nos quais a montadora mantém fábricas na América do Sul.

Para a produção na Argentina a picape trouxe investimento de US$ 350 milhões aplicados na fábrica de Santa Isabel, em Córdoba, que passou por diversas transformações. O argentino Arial Montenegro conhece bem a unidade, pois foi lá, trabalhando como aprendiz, que iniciou sua carreira na Renault: "Modernizamos toda a fábrica para receber a plataforma RGMP



e agora a planta está focada na produção de veículos utilitários, que além da Niagara também inclui o Kangoo".

Segundo Montenegro o nível de localização da picape está acima dos 60%, com muitos fornecedores no Brasil compartilhados com o Boreal, como o de motor, por exemplo.

Todas as quatro versões lançadas da Niagara são equipadas com o bem-disposto motor 1.3 TCe turboflex de 160 cv e torque máximo de 270 Nm, produzido no Paraná pela Horse, divisão de powertrain do Grupo Renault em sociedade com a Geely e Aramco, que também fornece as duas opções de câmbio da Niagara: manual ou automático, ambos de seis marchas. A eficiência energética de 1,86 MJ/km, medida pelo Inmetro, alia bom desempenho com economia.

MELHOR DE DOIS MUNDOS

Todas as versões da Niagara têm acabamento caprichado e são bem equipadas com generoso pacote de sistemas de auxílio à condução e conectividade, misturando de forma harmônica as qualidades de SUV e picape.

A Niagara, aliás, oferece dinâmica de condução mais bem ajustada do que a de muitos SUVs, inclusive do Boreal com o qual compartilha a plataforma. A Renault optou por adotar na picape a suspensão independente Multilink nas rodas traseiras, o que, na prática, torna a rodagem mais suave e estável, especialmente nas curvas, mesmo quando a caçamba está vazia – o que acontece na maior parte das vezes em picapes deste tipo.

O design é bastante parecido com o do protótipo revelado ainda em 2023, com um pouco mais de sobriedade. A grade dianteira com a inscrição RENAULT em letras garrafais chama a atenção e, de certa forma, transmite as ambições da marca quanto ao desempenho da Niagara nos mercados latino-americanos.

O visual robusto e moderno deve agradar aos clientes de picapes que usam o veículo para transporte pessoal, pois terão uma opção provavelmente mais barata de ter uma picape, inclusive com opção 4×4.

A cabine dupla garante conforto para quatro ocupantes, inclusive nos assentos traseiros, onde os passageiros têm 20 cm de espaço para os joelhos e inclinação de 25 graus no encosto. Ainda na parte de trás a picape tem a comodidade de um compartimento com 35 litros para acomodar mochilas.

As dimensões de 1m83 de largura, 1m71 de altura, 4m94 de comprimentos e 2m93 entre-eixos garantem o bom espaço interno da cabine dupla, enquanto a caçamba de 938 litros funciona como um porta-malas avantajado – que tem tampa com travamento elétrico e, nas duas versões de topo Iconic e Outsider, vem com capota rígida retrátil.

Ainda segundo a montadora a Niagara tem potência suficiente para rebocar 710 kg, o suficiente para levar um jet ski ou uma moto, por exemplo.

TECNOLOGIA APARENTE

A Niagara tem pacote generoso de conectividade e segurança em todas as versões. O bom conjunto de tecnologias fica aparente no painel com duas telas de 10 polegadas, uma do quadro de instrumentos digital e outra da central multimídia, disponíveis nas duas opções topo de linha, que também têm de série a inútil escolha de 48 cores de luzes ambientes na cabine.

O sistema de conectividade OpenR-Link, também disponível para as duas versões mais caras, vem com Google integrado e inteligência artificial Gemini, que controla diversos sistemas do carro com comandos de voz, como climatização e iluminação.

Todas as versões têm diferentes níveis de ADAS, sigla para sistemas de assistência avançada ao motorista, que inclui piloto automático adaptativo ACC, aviso de permanência em faixa, controle automático de frenagem e de descidas íngremes. A segurança conta ainda com seis airbags.

EXPERIÊNCIA AGRADÁVEL

Guiar a Niagara é uma experiência agradável. O motor turboflex garante acelerações bem-dispostas, enquanto o câmbio de dupla embreagem faz trocas rápidas das seis marchas, tanto no modo automático como nas borboletas acopladas ao volante. A direção elétrica é precisa, transmite segurança.

Rodando por 175 quilômetros ao redor de El Calafate a picape mostrou desempenho muito preciso, confortável e estável, tanto sobre o asfalto quanto por empoeiradas estradas de terra que dividiram em meio a meio o test drive.

A suspensão traseira independente Multilink fez diferença: mesmo rodando com a caçamba vazia a picape não pulou, manteve estabilidade nas curvas, sem impor inclinações laterais desconfortáveis.

No interior da cabine os bancos e a posição de dirigir são confortáveis –similares ao SUV Boreal. O visual tecnológico do painel de instrumentos digital e da ampla tela do sistema multimídia colocam uma série de informações aos olhos do motorista, que pode determinar por comandos de voz algumas ações ao sistema de inteligência artificial Gemini, do Google, como traçar uma rota no navegador até um endereço ou, simplesmente, dizer "estou com calor" para baixar a temperatura do ar-condicionado. O ambiente interno é muito silencioso e agradável, com revestimentos suaves.

O sucesso da Niagara ainda depende de tempo e de estratégia comercial acertada, mas ficou claro que agora a Renault tem um produto melhor para brigar em segmento que ela inventou e está ficando mais congestionado de concorrentes. ■



BYD dobra de novo aporte no Brasil

Com pressa para aproveitar incentivos fiscais na Bahia o total do plano de investimento de 2024 a 2030 passou de R$ 5,5 bilhões para R$ 11,3 bilhões

Por Soraia Abreu Pedrozo, de Camaçari, BA



Fotos: Divulgação/BYD

A BYD começou a avançar mais rápido em seu plano de consolidação produtiva na Bahia, projetando transformar o complexo de Camaçari em hub de exportação para toda a América Latina. Com essa aceleração o ciclo de investimento da fabricante no Brasil foi novamente dobrado, para R$ 11,3 bilhões no período 2024-2030, segundo informou o vice-presidente sênior Alexandre Baldy – até julho o valor divulgado era de R$ 5,5 bilhões.

O processo de instalação e investimentos da BYD no País já dura cinco anos: começou com importações de carros, em 2021, saltou para a aquisição da antiga fábrica da Ford, concluída em 2023, a solenidade de pedra fundamental em 2024 com anúncio de construção de novas unidades industriais dentro do complexo e aumento dos aportes para R$ 5,5 bilhões, seguiu para o início da montagem de kits SKD importados semimontados, em outubro de 2025, e agora chega à



realização dos testes finais para, até dezembro, iniciar o processo de produção local mais completo.

Baldy justifica que a celeridade no processo deve-se à reforma tributária: "Tivemos uma verdadeira luta para reintroduzir no arcabouço tributário brasileiro o estímulo, o incentivo do regime automotivo da Lei 9 440 [de março de 1997, que instituiu o incentivos fiscais para o Nordeste, com isenções de IPI], que permitiu o investimento da BYD. E este incentivo tem um prazo de usufruto [até 2032]. Quanto mais tempo demoramos para iniciar a produção por menos tempo utilizaremos o incentivo que nos torna competitivos para produzir aqui".

Os incentivos do Regime Automotivo do Nordeste, criados em 1997, já foram prorrogados diversas vezes, na última delas quando o governo cedeu aos apelos de Stellantis e BYD e dos governos da Bahia e de Pernambuco para estender os benefícios até 2032, dentro da reforma tributária aprovada pelo Congresso no fim de 2023.

Inicialmente esses incentivos fiscais foram aproveitados pela fabricante de chicotes elétricos TCA e pela Baterias Moura, ambas em Pernambuco, e pela Troller, que produzia utilitários no Ceará. Em 2007 a Ford adquiriu a Troller e passou a gozar dos mesmos benefícios em Camaçari, desde 2023 herdados pela BYD. A Stellantis – na época FCA – fez o mesmo ao comprar a TCA para construir a fábrica de Goiana, PE.

Mais recentemente a Comexport também se inscreveu no regime tributário incentivado para reconstruir a linha de montagem da Troller na Pace, Planta Automotiva do Ceará, em Horizonte.

SEGUNDA FASE ANTECIPADA

Baldy citou que hoje a BYD comercializa em torno de 30 mil veículos por mês, mas que não consegue faturar mais do que 26 mil: "Já estamos vendendo acima da nossa capacidade produtiva. E a oferta imaginada para uma segunda fase produtiva, em 2027 ou 2028, torna-se necessária desde já".

A empresa projeta o início da produção local completa já em novembro ou dezembro. No fim de outubro estavam em fase de testes e validação final os processos de estamparia, soldagem de carrocerias e pintura com o SUV médio híbrido Song Plus e o recém-lançado SUV compacto Atto 2, em regime CKD, com partes importadas totalmente desmontadas.

A BYD já opera a linha de montagem final há um ano e atualmente monta ali o Atto 2, primeiro híbrido flex da marca, o compacto 100% elétrico Dolphin Mini e o SUV médio híbrido plug-in Song Pro. O sedã híbrido King não está sendo montado atualmente porque, segundo a BYD, há estoque suficiente. A intenção é que todos os modelos híbridos produzidos no Brasil tenham motores a combustão bicombustível etanol-gasolina.





Desde outubro do ano passado a BYD já montou 150 mil carros em Camaçari e o plano é encerrar 2026 com 200 mil. O ritmo de produção diário atual, em dois turnos de trabalho, é de seiscentos a setecentos veículos, com picos eventuais de até novecentos.

O planejamento fabril, que previa inicialmente a produção anual de 300 mil veículos/ano, já projeta a adoção da segunda fase para alcançar 600 mil unidades/ano. Seguindo o ritmo crescente de contratações o objetivo é saltar dos atuais 9 mil postos de trabalho para 10 mil ao término de 2026 e para 20 mil com o complexo totalmente concluído, provavelmente no fim de 2027.

Com a entrega do complexo expandido a área construída total salta dos 334 mil m² originais da Ford para cerca de 1 milhão 250 mil m², com projeção de alcançar 2,2 milhões de m² ao fim do projeto, inicialmente aguardado para 2030, com grandes possibilidades de ser antecipado: "Já estamos entregando agora, no fim de novembro, mais 920 mil m² de área construída".

Quando estiver concluída, portanto, a fábrica será quatro vezes maior do que a construída pela Ford, que encerrou as operações no local em 2021. Nenhuma das instalações antigas foram aproveitadas para a produção de veículos porque o maquinário da BYD é mais alto e não era compatível com a estrutura. Os espaços que abrigavam as linhas da Ford hoje são usados como depósitos e deverão ser aproveitados por fornecedores.

MAKO E TERCEIRO TURNO

O volume de produção da BYD em Camaçari deverá aumentar substancialmente já no fim deste ano com a adoção do terceiro turno e a entrada em linha de mais um modelo, a picape média-compacta monobloco Mako, primeiro veículo da empresa a nascer produzido fora da China.

O modelo terá motorização híbrida plug-in flex e a empresa projeta vender, ao longo do ano que vem, de 15 mil a 20 mil unidades, o equivalente a 1,2 mil ou 1,6 mil por mês.

"Para ser oficialmente lançada e podermos iniciar a comercialização da Mako no Brasil obrigatoriamente temos de ter concluído todas as fases da produção da fábrica, porque é um carro que nasce produzido aqui no Brasil", justificou Henrique Antunes, diretor comercial de picapes da BYD.

SUCESSO JUSTIFICA ACELERAÇÃO

O ritmo de vendas tem puxado a aceleração da fabricante no País: 200 mil carros BYD já foram emplacados este ano,


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



contra 120 mil em 2025. Para efeito de comparação na Tailândia foram vendidos 35 mil veículos e no Reino Unido 38 mil. Não à toa o Brasil foi escolhido para abrigar a primeira fábrica completa da marca fora da China.

Para 2027 a empresa traçou como objetivo cruzar a barreira de 300 mil veículos comercializados e figurar no Top 3 das marcas mais vendidas do mercado.

"O brasileiro gosta de produto inovador, tecnológico, e por um preço acessível, competitivo, menor do que os carros a combustão que estão disponíveis no mercado", aponta Baldy. "Isto surpreende indústria e, quando você não consegue competir, busca desqualificar. Só que hoje, de fato, nós nos consolidamos no mercado."

Ao contar que a BYD acabou de inaugurar a concessionária de número 249 no mercado brasileiro, em apenas quatro anos de operação, o executivo lembrou da dificuldade de convencer, em 2022, concessionários locais a revenderem a marca: "Formamos uma rede de distribuição vital para termos sucesso muito rápido. Mas tivemos de convencer os concessionários a investirem em um bom ponto. O da Bahia não quis, disse que vender carro elétrico não era para ele. Tivemos de trazer de outro Estado".

CONTEÚDO LOCAL

O plano da BYD para garantir a competitividade no mercado brasileiro e, posteriormente, iniciar exportações para a América Latina, passa diretamente pelo adensamento da cadeia de fornecimento e pelo consequente aumento do índice de nacionalização. A meta da fabricante é, até janeiro de 2027, atingir 50% de conteúdo local.

Embora esteja acelerando a instalação de processos locais de produção de seus carros em Camaçari, o índice de nacionalização dos produtos ainda é muito baixo. Mas Baldy conta que a em-



presa já homologou mais de quatrocentos fornecedores para a operação brasileira, sendo que 250 estão em negociação. O plano é abrigar dezessete unidades industriais parceiras dentro do próprio complexo na Bahia.

"Nós fabricamos componentes, partes e peças, mas queremos interagir com o Sindipeças para que possamos trazer também os sistemistas e fornecedores", dise Baldy. "Para nós é de extrema urgência que comecemos o quanto antes a produzir localmente e utilizar conteúdo local. Assim conseguiremos ser mais competitivos no Brasil e exportar para outros países. Não podemos esperar."

O executivo ressaltou a importância de buscar fornecedores locais no Brasil, sejam da Bahia ou de outros estados, e para ele a escala produtiva já atingida pela BYD é o maior estímulo para a instalação de empresas da cadeia de suprimentos na região.

Além do fornecimento externo a BYD abriga em Camaçari a montagem própria de módulo de baterias e motores elétricos. Contudo a produção das células de lítio permanece 85% concentrada na China, o que mantém no horizonte o desejo corporativo de promover a transferência desta tecnologia para o Brasil: "Temos bacias de lítio no continente mas tudo depende de decisões mais diplomáticas. Queremos que Camaçari torne-se o Vale do Silício brasileiro".

EXPORTAÇÃO PARA AMÉRICA LATINA

A localização geográfica de Camaçari e a proximidade com a infraestrutura portuária baiana situam a unidade como polo exportador de veículos elétricos e híbridos da marca na América Latina. A empresa já assumiu compromissos de fornecimento para países vizinhos mas, antes, tem o objetivo de atender aos acordos bilaterais de comércio exterior.

"A Stella Li [vice-presidete executiva da BYD e CEO da BYD Américas, Europa, Oriente Médio e África] anunciou e até hoje estamos pendentes para entregar 50 mil carros para a Argentina e 50 mil carros para o México que serão produzidos aqui na fábrica de Camaçari", lembra Baldy. O executivo citou ainda que a marca é líder no Uruguai e a sétima na Argentina, além de estar crescendo no Chile e na Colômbia.

Com 35% de conteúdo local já é possível exportar modelos híbridos e elétricos para países do Mercosul porém a ideia é, primeiro, abastecer o mercado local e, posteriormente, enviar a outros países. Baldy afirmou que a perspectiva é de que as exportações tenham início no primeiro trimestre de 2027.

Dentro do investimento de R$ 11,3 bilhões não está incluído aporte para adquirir o porto existente atrás da fábrica, que a Ford utilizava para exportar seus veículos: "A BYD tem total interesse no porto, nossa estratégia é nos tornarmos empresa regional que abranja não só a América do Sul como a Central e a do Norte também". No entanto Baldy evitou falar em valores e em negociações. ■

Picape Mako entra em produção até o fim do ano: primeiro veículo da BYD que nasce produzido fora da China.





Para onde vão os investimentos

Ao todo 15 fabricantes de veículos leves anunciaram aportes no período de R$ 136,1 bilhões de 2022 a 2032 no Brasil e na Argentina

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$ 11,3 bilhões
2024-2030

Ciclo de R$ 5,5 bilhões foi dobrado para acelerar a nacionalização de processos industriais. Os recursos são aplicados na compra das instalações da Ford em Camaçari, BA, e construção de novos prédios para estamparia, solda, pintura e montagem final de até 150 mil veículos/ano. Já são montados o elétrico Dolphin Mini e os híbridos plug-in Song Pro, King e Atto 2 - este último com motor flex.

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. R$ 1,2 bilhão foram destinados a Gravataí, RS, para produção do SUV Sonic; R$ 5,5 bilhões para São Caetano do Sul e São José dos Campos, SP, para produção de dois híbridos flex leves; R$ 300 milhões para a fábrica de motores de Joinville, SC. Comexport investiu R$ 400 milhões para montar elétricos Chevrolet Spark e Captiva, importados semimontados 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

Lançamentos de seis modelos Mitsubishi, quatro deles produzidos em Catalão, GO, até 2030, incluindo renovação da picape Triton e do SUV Eclipse Cross.

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.

JETOUR

R$ 800 milhões
2025-2027

Introdução da marca no País, montagem nacional dos SUVs T1 e T2, lançamento do T0, ampliação da rede, desenvolvimento de tecnologias e sistema flex.

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

Desenvolvimento das arquiteturas Bio-Hybrid com 8 sistemas de propulsão híbridos flex e elétricos; lançamentos de 40 modelos Fiat, Jeep, Citroën, Peugeot, Ram e Leapmotor, 7 deles inéditos.
R$ 13 bilhões à fábrica de Goiana, PE, para produção de 6 novos modelos, 4 deles híbridos leves de 48V, e montagem de dois Leapmotor, o elétrico B10 e o híbrido REEV C10. R$ 14 bilhões para Betim, MG, para desenvolvimento de novos produtos, com lançamento do novo Fiat Argo X.
R$ 3 bilhões para Porto Real, RJ, para produzir ao lado dos Citroën o Jeep Avenger. R$ 2 bilhões para Córdoba, Argentina, para produção das picapes médias Fiat Titano e Ram Dakota.

TOYOTA

R$ 19,1 bilhões
2025-2030

R$ 11,5 bilhões para modernização e duplicação da fábrica de Sorocaba, SP; produção de mais híbridos flex no País, sendo os primeiros o SUV compacto Yaris Cross e a nova picape média-compacta Corolla Deck. US$ 1,3 bilhão será aplicado em nova fábrica em Zárate, Argentina, para produção da picape Tacoma, complementar à Hilux.

VOLKSWAGEN

R$ 20 bilhões
2022-2028

Lançamento de 21 veículos importados e nacionais, cinco inéditos desenvolvidos no Brasil. Fábrica de São José dos Pinhais, PR, recebe R$ 3 bilhões para picape média-compacta Tukan. Três fábricas paulistas recebem R$ 13 bilhões: Anchieta fabricará dois novos modelos e recebe plataforma MQB37, Taubaté já produz o SUV Tera e São Carlos fará motor 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 Tempest em parceria com a SAIC, produzidas inicialmente na China e com planos de localização futura no Mercosul.

Suspensys

As estradas mudam,
a confiança não.



IMPULSIONANDO O TRANSPORTE COM SISTEMAS DE SUSPENSÃO E EIXOS PARA UM FUTURO MAIS EFICIENTE, CONFIÁVEL E SUSTENTÁVEL.

Bosch concede Magneto de Ouro a 17 fornecedores

Premiação reconheceu os melhores desempenhos dos parceiros da cadeia de suprimentos nos últimos dois anos

Redação AutoData

No fim de outubro a Bosch reuniu cerca de trezentos representantes de sua cadeia de suprimentos na sua sede em Campinas, SP, para entregar o Magneto de Ouro 2026, premiação bienal que reconhece os que melhor desempenho apresentaram nos últimos dois anos. Dezessete empresas, em duas categorias, saíram do evento com troféu na mão.

Segundo a Bosch os critérios de avaliação envolveram qualidade, flexibilidade e confiança na entrega, desempenho técnico e econômico, responsabilidade social e sustentabilidade.

Antes da premiação o presidente Gastón Diaz Perez apresentou um panorama geral sobre o mercado global, os negócios e investimentos da Bosch na América Latina.

Giulianno Ampudia, diretor de compras na América Latina, destacou a importância da cadeia de fornecedores: "Nós vivemos em um mercado cada vez mais acirrado e em transformação, por isso devemos trabalhar juntos. Inovação, qualidade e competitividade são as nossas fortalezas e é isso que buscamos nos parceiros. Nosso objetivo é compartilhar informações, alinhar expectativas e identificar oportunidades para crescermos juntos". ■



Divulgação/Bosch

Bosch Magneto de Ouro 2026

Peças e componentes

Ciser | Metalúrgica Hassmann | Indusmack | Scheurmann Heilig | Ebocam Super Flutuadores | SSA Soluções Automotivas | Fundimig | Arbame | Embagraf Embalagem Gráfica e Editorial | Rudolph Usinados | Grupo Jinma Industrial | Nilko Metalúrgica

Produtos ou serviços

Iplace | Nortel Suprimentos Industriais | Renase Agência de Viagens e Turismo | Kuehne+Nagel | Uber

AUTODATA

WWW.AUTODATA.COM.BR/CANAL-FENATRAN

FENATRAN

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.

Acesse o canal e fique por dentro



PATROCÍNIO MASTER:

BYD | Ônibus e Caminhões

PATROCÍNIO:

IVECO

Cummins

Stellantis premia 61 fornecedores globais



Divulgação/Stellantis

Tiberina, Reddion, Brose e Usiminas foram as empresas que mais se destacaram na cadeia de fornecimento da montadora na América do Sul

Redação AutoData

A Stellantis reuniu mais de 1 mil representantes de empresas de sua cadeia global de suprimentos na Masonic Temple, em Detroit, nos Estados Unidos, para premiar o bom desempenho dos seus melhores 61 fornecedores, na sexta edição do Global Supplier Conference & Awards. Foram eleitas 21 Fornecedoras do Ano 2026, enquanto outras quarenta também foram reconhecidas por seus resultados de destaque.

No mesmo evento também foram premiados fornecedores da Stellantis na América do Sul. A Tiberina, multinacional italiana com subsidiária em Minas Gerais desde 2012, conquistou o título de Fornecedora do Ano na região, destacando-se por iniciativas voltadas à redução de custos, ao aumento da competitividade, à agilidade, transparência e excelência operacional.

Na categoria regional, além da Tiberina, também figuraram na lista das finalistas Reddion, Brose e Usiminas, reconhecidas por sua contribuição para a competitividade e o desempenho da Stellantis na América do Sul.

A premiação reconhece parceiros estratégicos que contribuem para os resul-

Stellantis Global Supplier Awards 2026

Fornecedores do Ano

AE Corp | Alpine | Alten | Arcese DP World | Benteler | Financière SNOP Dunois | Flex-N-Gate | Hilite| Infineon | Luxshare | Michelin | Metivo | Mobis | MST Steel | OP Mobility | Petronas | Prime Wheel | Tapfin | Tianma | Tiberina | Valeo

Destaques do Ano

Acciona | Adient | Aisin | APL | APG | Aumovio | Autoneum Holding AG | Basf | Brembo | Brose | CATL | CBWEE | Constellation | Desay | DN Automotive | Engie | Gestamp | GFX | Graphicient | Kalyani | Kerry Logistics | Magna | Mann+Hummel | Metaplast | Oakley | Orafol | Pirelli | Rediion | Sanai | Sansera Engineering | Sigit | Simoldes | Solstice | Sona Comstar | Sylvan | TomTom | Trebotti | Usiminas | VMAX | Voestalpine

tados da companhia em diferentes mercados, considerando critérios de qualidade, inovação, competitividade, desempenho operacional e financeiro, entregas, continuidade dos negócios, geração de valor e responsabilidade social corporativa. Os homenageados tiveram, segundo a empresa, "desempenho excepcional, capacidade de inovação e compromisso com as prioridades estratégicas da Stellantis".

"Nossos fornecedores são parceiros essenciais, ajudando-nos a levar excelentes produtos ao mercado, fortalecer nossa competitividade e gerar ainda mais valor para nossos clientes", afirmou Antonio Filosa, CEO da Stellantis. "Parabenizo todos os vencedores deste ano e agradeço à nossa comunidade global de fornecedores pela parceria e compromisso contínuo."

PLANOS PARA O SUCESSO

Durante a conferência as lideranças de diversas áreas da Stellantis destacaram aos seus fornecedores de todo o mundo as prioridades para o sucesso da companhia, incluindo o lançamento de programas, tecnologias emergentes, o envolvimento da cadeia de suprimentos no desenvolvimento de projetos e a melhoria contínua do desempenho em qualidade.

Dulcineia Brant, vice-presidente sênior de compras da Stellantis América do Sul, anunciou os vencedores da região destacando a importância deles: "Em cenário de transformações, construir uma cadeia de suprimentos competitiva exige confiança, colaboração e relações de longo prazo. O reconhecimento da Tiberina representa o valor de uma parceria construída com objetivos compartilhados, eficiência e compromisso com resultados. Parabenizamos também Brose Brasil, Reddion e Usiminas, que estiveram entre as finalistas, e todos os nossos fornecedores que contribuem para a evolução da Stellantis".



Redação AutoData

Imposto Seletivo sobre veículos leves será igual ao IPI Verde

Foi publicada no início de novembro Medida Provisória que estabelece as alíquotas do IS, Imposto Seletivo, sobre carros e utilitário comerciais leves – caminhões e ônibus com PBT acima de 3,5 toneladas estão isentos. O novo tributo, a ser aplicado adicionalmente ao IVA (CBS e IBS) criado na reforma tributária, terá as mesmas alíquotas do IPI Verde, que partem da base de 6,3% para automóveis e de 3,9% para utilitários, com descontos ou adições de pontos porcentuais a depender da motorização, combustível utilizado, eficiência energética, densidade industrial local, itens de segurança e reciclabilidade. Modelos híbridos flex e a etanol, por exemplo, pagam menos do que aqueles com motor a gasolina ou diesel. Também manterão a alíquota do IS zerada os veículos que integram o programa Carro Sustentável, criado no ano passado para isentar de IPI modelos compactos fabricados no Brasil que atendem a índices mínimos de eficiência energética, reciclabilidade e produção nacional. Desta forma o IPI Verde, que terminaria em 31 de dezembro, passa a ser permanente. A nova taxação está prevista para vigor a partir de 2 de fevereiro, mas para isto a MP precisa ser aprovada pela Câmara dos Deputados e pelo Senado até 31 de dezembro.

Alíquota de importação de pneus de passeio sobe para 30%

O Gecex, Comitê Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior, determinou a elevação de 25% para 30% a alíquota do imposto de importação sobre pneus de passeio, válida para os próximos doze meses. A medida ocorreu após o encerramento, em 16 de outubro, da vigência da sobretaxação anterior. Desde então o imposto havia retornado a 16%. A tarifa aproxima o Brasil de outros mercados internacionais, que elevaram a taxação a pneus importados para defender as fabricantes locais, como Estados Unidos, que cobra 78%, União Europeia com 45% e 35% no México. Dados da Anip mostram que a indústria nacional detinha, em 2019, 66% de participação do mercado brasileiro de pneus para reposição. Com a avalanche de importações esta equação se inverteu e, em 2026, no acumulado até setembro, fábricas instaladas no Brasil passaram a responder por apenas 30% das vendas.



Arquivo

Governo torna Move Brasil permanente, mas Congresso ainda não aprovou verba



Divulgação/Governo

Em 11 de novembro o Executivo sancionou a Lei 15 528, que torna permanente o programa Move Brasil para subsidiar o financiamento de caminhões, novos ou seminovos, além de ônibus e implementos rodoviários novos. Foi estabelecida em até R$ 14,5 bilhões a verba total destinada à linha de crédito com juros abaixo do mercado. Mas a legislação foi sancionada sem indicar de onde virão os recursos, que precisam ser aprovados e incluídos na Lei de Diretrizes Orçamentárias de 2027, que ainda não foi votada no Congresso Nacional. O órgão gestor dos recursos será o Ministério da Fazenda e o agente financeiro o BNDES, da mesma maneira como ocorreu durante as duas edições do Move Brasil ao longo de 2026, por meio do qual foram oferecidos R$ 31,2 bilhões em crédito a juros subsidiados.

Toyota investirá US$ 1,3 bilhão na Argentina

A Toyota confirmou, em 16 de novembro, um novo ciclo de investimento de US$ 1,3 bilhão na Argentina, para construir uma nova fábrica na planta de Zárate e produzir, a partir de 2030, a picape Tacoma – que era produzida no México e teve a linha transferida para os Estados Unidos. A unidade já produz, desde 1997, a picape média Hilux e o seu derivado SUV SW4, e em 2024 também começou a fazer o utilitário Hiace. A Tacoma, um pouco maior do que a Hilux, irá ampliar para cima o portfólio de picapes da marca na América do Sul, que em 2027 também será expandido para baixo com o lançamento da Corolla Deck. Segundo a Toyota os clientes da região demandam uma picape maior, o que motiva a produção local da Tacoma, que também terá versões híbridas.



Divulgação/Toyota

GWM no Espírito Santo atrai mais empresas



Divulgação/GWM

A decisão da GWM de erguer uma nova fábrica em Aracruz, ES, já atraiu o interesse de 21 empresas de se instalar no ecossistema automotivo do Estado, sendo dezesseis da cadeia de suprimentos e outras cinco do ramo imobiliário, segundo mapeamento do governo capixaba, por meio da agência de atração de investimentos Nova ES. Para acelerar o encadeamento produtivo executivos capixabas viajaram para a China para participar de conferência internacional com fornecedores globais da GWM. Parcerias estratégicas também estão sendo negociadas com o Sindipeças para atrair integrantes da cadeia. A unidade produtiva da GWM, segunda no País – a primeira já opera em Iracemápolis, SP –, será instalada em área de 1,7 milhão de m², em Barra do Riacho, e tem início da produção previsto para 2029, com capacidade anual de 200 mil veículos.

Jetour anuncia R$ 400 milhões para produzir no Brasil

A Jetour – uma das marcas do Grupo Chery – anunciou investimentos de R$ 400 milhões para produzir os SUVs T1 e o T2 no Brasil, lançar o T0, modelo inédito de entrada para a linha, e ampliar a rede para 150 concessionárias até o fim de 2027. Mais: fará o desenvolvimento do sistema flex e de tecnologias de condução autônoma. A futura linha deverá ser no Estado do Rio de Janeiro e, segundo publicou a Reuters, ocupará as instalações da Jaguar Land Rover em Itatiaia – que também estava sendo negociada com a Omoda Jaecoo, outra empresa do Grupo Chery. Mas a confirmação do local só será feita no primeiro trimestre de 2027. O início da produção, provavelmente com a montagem de componentes importados, também está previsto para o ano que vem. Os aportes da Jetour no País chegam a R$ 800 milhões, pois se somam aos R$ 400 milhões já anunciados para a introdução da marca no mercado brasileiro, dos quais R$ 150 milhões são aplicados em pesquisa e desenvolvimento.



Divulgação/Jetour

Geely já vendeu 1 milhão de EX2 no mundo

O hatch elétrico Geely EX2 alcançou a marca histórica de 1 milhão de unidades vendidas globalmente, dois anos após o seu lançamento. Somente em outubro foram entregues 71,3 mil unidades. No ano passado foram comercializadas 465,7 mil em todo o mundo, o que, de acordo com a Geely, garantiu ao modelo compacto o posto de veículo mais vendido da China e a liderança global nos segmentos A e B. A expansão internacional registrou conquistas como a liderança de vendas gerais na Austrália no mês de estreia, o topo no mercado de BEVs por três meses consecutivos na Jordânia e a vice-liderança dos 100% elétricos no México no terceiro trimestre. Lançado há um ano no Brasil, até o fim de 2026 o EX2 será fabricado no Complexo Industrial Ayrton Senna, em sociedade com a Renault, em São José dos Pinhais, PR.



Divulgação/Geely

BYD supera 200 mil carros vendidos no Brasil em 2026

Em novembro a BYD superou a marca de 200 mil carros comercializados no mercado brasileiro este ano, o que quase dobrou a frota circulante de veículos da marca BYD no Brasil. A entrega das chaves de um Atto 2 híbrido plug-in flex simbolizou o feito. Nas próximas semanas a BYD deverá anunciar outro marco: 400 mil automóveis emplacados desde que chegou ao País, há quatro anos. A fabricante chinesa projeta encerrar 2026 com 250 mil a 260 mil unidades comercializadas.

BNDES e Eletra criam projeto de R$ 1,1 bilhão para eletrificar frota de São José dos Campos

O BNDES e a Eletra anunciaram projeto de financiamento de R$ 1,1 bilhão para eletrificar 100% da frota de ônibus de São José dos Campos, SP, totalizando quatrocentos veículos. O modelo apresentado separa a propriedade dos veículos da prestação do serviço, de forma semelhante a uma locação: a empresa dona dos ônibus obtém o financiamento para a frota e paga a dívida com os recursos recebidos pelo aluguel dos veículos para a operadora. Desta forma o município não precisa financiar diretamente a compra de toda a frota.

Caoa Changan planeja oito lançamentos em 2027



Divulgação/Caoa Changan

A Caoa Changan prepara oito lançamentos para o mercado brasileiro em 2027. O plano inclui a chegada das marcas Deepal e Nevo e novos modelos das linhas Avatr, Uni e CS. A empresa também pretende ampliar de cinquenta para até cem o número de concessionárias e dobrar a capacidade produtiva da fábrica de Anápolis, GO. A expansão ocorre depois de sete meses de operação no Brasil, período em que a marca chinesa lançou quatro modelos: Avatr 11, Uni-T, CS75 e CS55, e superou 10 mil emplacamentos.

Fiat apresenta Argo X aos trabalhadores



Divulgação/Fiat

No início de novembro o hatch Argo X foi apresentado por inteiro aos trabalhadores da cinquentenária fábrica da Fiat em Betim, MG, onde o carro está entrando em produção comercial. O modelo traz nova identidade visual, com a logomarca FIAT centralizada na dianteira e na traseira. A grade frontal chama a atenção com o uso de LED no conceito pixel design, o que dá um aspecto futurista e deixa o carro com uma cara de personagem de videogame.

GWM abre vendas do Tank 400 por R$ 389 mil

A GWM abriu as vendas do Tank 400, SUV híbrido plug-in flex com preço promocional de R$ 389 mil. A pré-venda do 400, aberta em 3 de novembro, chegou a cerca de quinhentas reservas. O carro tem 4m96 de comprimento e entreeixos de 2m85, 10 cm a mais do que o Tank 300. O porta-malas acomoda 789 litros. O trem de força combina motor 2.0 turboflex e propulsosr elétrico integrado à transmissão automática de nove marchas, somando 394 cv e 76,5 kgfm de torque.



Divulgação/GWM

Ford divulga imagens da Ranger Tremor com motor flex

A Ford divulgou as primeiras imagens da picape Ranger Tremor, que chega ao mercado no segundo trimestre do ano que vem com uma grande novidade: será a primeira com tecnologia flex, equipada com o motor bicombustível etanol-gasolina Ecoboost 2.3 GTDi, desenvolvido pela engenharia brasileira da Ford com foco no mercado local.



Divulgação/Ford

BAIC começa a vender Arcfox T5 por R$ 219,9 mil

Ainda em fase de abertura das primeiras cinquenta concessionárias no País, a BAIC já vendeu mais de 1 mil unidades do hatch elétrico de entrada Arcfox T1, ao preço promocional de R$ 129,9 mil. Agora é a vez do segundo modelo da marca, o Arcfox T5, com pré-venda anunciada por R$ 219,9 mil. O crossover tem porte médio, com 4m76 de comprimento, 2m85 entre-eixos, 1m936 de largura e altura de 1m65. Os bancos têm configuração curiosa: podem ser inteiramente rebatidos e transformar o interior do T5 em uma grande cama. O motor elétrico dianteiro tem 257 cv. A bateria CATL LFP tem 64,8 kWh e 362 quilômetros de autonomia. O painel do T5 é bem minimalista, destacado pela central multimídia de 15,6 polegadas. Uma inovação é a ausência do quadro de instrumentos: o motorista tem as informações do veículo no para-brisa, por meio da projeção do head-up display.



Divulgação/BAIC


Divulgação/Mercedes-Benz Trucks



MERCEDES-BENZ: LUIZ CARLOS MORAES + ADRIANO BARROS

Com a criação pela Mercedes-Benz Trucks, este ano, da divisão Lamea, que engloba América Latina, África e Oriente Médio, sediada no Brasil, a fabricante de caminhões e ônibus promoveu ajustes nos setores de relações institucionais, comunicação e sustentabilidade. Luiz Carlos Moraes, que desde 2014 já era o diretor da área no Brasil, foi nomeado vice-presidente para a região Lamea, com as mesmas atribuições. O economista, há 48 anos na empresa, foi presidente da Anfavea, de 2019 a 2022. Com a promoção de Moraes a montadora contratou Adriano Leite de Barros para ser o novo diretor de relações institucionais na América Latina. Barros atua na indústria há cerca de vinte anos, sempre no setor de relações públicas e governamentais, com passagens por Ford, Vestas, General Motors e mais recentemente estava na Stellantis. O executivo é graduado em administração de empresas com ênfase em comércio exterior pela PUC Campinas. Ele fica baseado na sede de São Bernardo do Campo, SP, respondendo diretamente a Moraes.


Divulgação/Mann+Hummel

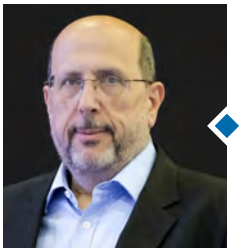
MANN+HUMMEL: RAUL CAVALARO

A fabricante de filtros Mann+Hummel promoveu Raul Cavalaro a diretor de vendas do mercado de reposição para a América Latina. O executivo dirigia, desde 2022, as áreas de vendas e marketing da divisão no Brasil. Agora passa a responder pela operação regional. Na nova função continuará à frente da equipe comercial brasileira e também terá sob sua gestão os diretores de vendas da Argentina, Colômbia e México. Cavalaro soma mais de 25 anos de experiência no setor automotivo e construiu a maior parte de sua carreira na própria Mann+Hummel, onde ingressou em 1999 como estagiário, passou pela Bosch América Latina, de 2008 a 2010, e depois retornou. Ao longo de sua trajetória passou por engenharia de produto, gestão de produtos, marketing e vendas. De 2020 a 2022, trabalhou nos Estados Unidos como gerente de marcas privadas da empresa.


Divulgação/Tecfil

TECFIL: ROBERTO RUALONGA

Após a saída de João Romeu Fonseca Nogueira a Tecfil anunciou que Roberto Rualonga assumiu interinamente a direção industrial da fabricante de filtros automotivos. O executivo reporta-se diretamente ao CEO Édson Brasil. Recentemente na posição de gerente técnico global, envolvido com iniciativas dedicadas aos mercados brasileiro e internacional, Rualonga iniciou sua carreira na Tecfil em 1996, tendo passado também pelas áreas de suporte e assistência técnica para a América Latina e de vendas para veículos pesados. O executivo é engenheiro de automação tecnológica formado pela Anhanguera Educacional e tem mestrado em administração e negócios pela FGV.


Divulgação/Abla

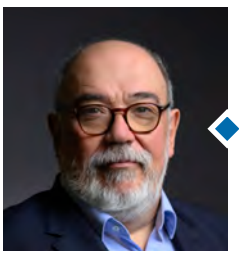
ABLA: PAULO MIGUEL JÚNIOR

Paulo Miguel Júnior será o novo presidente da Abla, Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis, no triênio 2027-2029. Atual vice-presidente da entidade, ele foi eleito por unanimidade durante assembleia geral de associadas e assumirá o cargo em 1º de janeiro. Marco Aurélio Nazaré, que está à frente da associação desde 2022, permanecerá no Conselho Gestor. Luiz Felipe Nemer, presidente da Fenaloc, Federação Nacional das Empresas Locadoras de Veículos, será o vice-presidente. A diretora executiva da associação, Francine Evelyn, permanecerá no cargo.


Divulgação/Stellantis

STELLANTIS 1: PABLO DI SI

Três meses após ser contratado pela Stellantis como diretor de desempenho, Pablo Di Si foi promovido a COO, executivo-chefe de operações, para a América do Norte e das marcas estadunidenses do grupo: Chrysler, Dodge, Jeep e Ram. Agora Di Si assume funções que eram de Antonio Filosa, acumuladas com seu cargo de CEO global. Ele passa a responder diretamente ao italiano, com quem também já havia trabalhado na Fiat/FCA no Brasil. O argentino já passou pela operação brasileira da empresa no início dos anos 2000, quando esta ainda era Grupo Fiat/FCA, antes da fusão com a PSA que resultou na Stellantis. Em 2016 ele mudou-se para a Volkswagen para ser presidente da montadora na Argentina. Em 2017 subiu à presidência da Volkswagen do Brasil e América Latina e, em 2022, foi transferido para os Estados Unidos para assumir a direção do Grupo Volkswagen na América do Norte.


Divulgação/Stellantis





STELLANTIS 2: GUSTAVO SOLOAGA + JON NELSON + ALEXANDRE SOREL

A promoção de Pablo Di Si a COO na América do Norte promoveu três mudanças no quadro executivo internacional de finanças da Stellantis. Gustavo Soloaga sucedeu a Di Si no cargo de diretor de desempenho, ou CPO, chief performance officer. Soloaga tem mais de trinta anos de experiência em posições de liderança na área de finanças dos grupos PSA e Stellantis, com atuações na Europa, América Latina, Oriente Médio e África. Ele se reportará diretamente ao CFO, o executivo-chefe de finanças do grupo, o brasileiro João Laranjo que, por sua vez, mantém esta função global e passou a Jon Nelson o posto que acumulava como CFO para a América do Norte. Nelson responderá a Di Si e também tem longa carreira em cargos de direção na área financeira com passagens por PwC, FCA e, mais recentemente, era o CEO da Stellantis Financial Services. O executivo foi substituído neste cargo por Alexandre Sorel, que segue se reportando a Laranjo e acumula a sua função na liderança do braço financeiro do grupo também na Europa. Sorel também acumula mais de trinta anos na direção de áreas de finanças e serviços financeiros no Grupo PSA e na Opel Vauxhall.


Divulgação/Marelli

MARELLI: LAURENT FAVRE

No início de novembro Laurent Favre foi confirmado como novo CEO da Marelli, com efeito imediato. Ele sucede a Frederick Henderson, que exercia interinamente a direção da companhia. O principal desafio da nova gestão será o de conduzir a fabricante de autopeças e sistemas no processo iniciado em 2025 de recuperação judicial nos Estados Unidos, conhecido como Chapter 11. A prioridade do novo CEO será concluir a reestruturação financeira, a recuperação da competitividade, melhorar o desempenho operacional e restabelecer a confiança dos clientes. Favre tem mais de vinte anos de experiência em cargos executivos na indústria. Passou pela ZF, Thyssenkrupp e trabalhou por mais de seis anos na Benteler, onde foi COO e, posteriormente, CEO da divisão automotiva. Em 2018 e 2019 dirigiu a unidade de transformadores da ABB. Sua experiência mais recente foi na OPmobility, antiga Plastic Omnium, na qual ocupou o cargo de CEO de novembro de 2019 a novembro de 2025.

R$ 16 bi

Valor total dos negócios encaminhados durante a Fenatran, segundo dados compilados pela organização da feira realizada de 9 a 13 de novembro no SP Expo. A cifra ficou R$ 1 bilhão acima da registrada na edição do evento em 2024.

R$ 400 mi

Investimento anunciado pela chinesa Jetour, do Grupo Chery, para produzir os modelos T1 e o T2 no Brasil, lançar o T0, ampliar a rede para 150 concessionárias, desenvolver o sistema flex e tecnologias de condução autônoma.

118 mil

Volume de carros elétricos e híbridos montados no Brasil com kits importados semimontados SKD e desmontados CKD, no período de janeiro a outubro, segundo dados consolidados apresentados no início de novembro pela Anfavea.

520,7 mil

Número de carros importados vendidos no Brasil de janeiro a outubro, em crescimento de quase 30% sobre o mesmo período de 2025, equivalente a 20% do mercado total, segundo dados da Anfavea. Metade do volume veio da China.

"O Brasil é como um jogador de futebol de alto desempenho que sofre com constante dor de cabeça. É preciso tratar as causas do problema e não só os sintomas."

Denis Güven, que há um ano assumiu a presidência da Mercedes-Benz do Brasil, em sua apresentação no Congresso AutoData Perspectivas 2027, ao reconhecer o bom potencial do País sempre ameaçado pelas difíceis condições do mercado.

"Estou no setor há cinquenta anos e posso garantir: nenhum ano foi tão difícil de se cravar um número para o próximo como 2027. Sabemos que a relação entre PIB e volume de vendas de caminhões é de um para um. Essa é a primeira incerteza. A segunda, que também é fator importante da propensão a investir em caminhão, é a taxa de juros, o custo financeiro."

Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, durante o Congresso AutoData Perspectivas 2027, ao falar sobre a dificuldade em se prever o desempenho da indústria de caminhões no próximo ano.

"O Brasil precisa decidir se quer continuar a ter uma indústria automotiva forte, com desenvolvimento de tecnologia e que gera milhares de empregos, com forte impacto no PIB, ou se quer simplesmente se transformar numa indústria que monta os veículos."

Cláudio Sahad, presidente do Sindipeças, em apresentação durante o Congresso AutoData Perspectivas 2027, falando sobre a preocupação da indústria nacional de autopeças diante do rápido avanço de importações de carros da China, montados ou desmontados em kits SKD e CKD para montagem final sem nenhum componente de fornecedores instalados no País.

"Eu espero que todos nós erremos, porque o Brasil surpreende."

Márcio Lima Leite, ex-presidente da Anfavea e presidente de relações institucionais do Grupo Stellantis na América do Sul, no Congresso AutoData Perspectivas 2027, ao projetar possível retração das vendas de veículos no ano que vem, diante de juros altos e crédito restrito.

PRODUTORA MULTIMÍDIA

PRODUÇÃO DE VÍDEOS

Animação 2D, EaD
e Institucional

TRANSMISSÃO AO VIVO

Eventos, Online
e Presencial

DIGITAL FILMES

ESTÚDIO DE VÍDEO

PODCAST

alldigitalfilmes.com.br

@filmesalldigital

Ano 35 | Novembro 2026 | Edição 438

AUTODATA

OS PATROCINADORES DESTA EDIÇÃO





