

# AUTO DATA



From the Top  
Evandro Maggio,  
da Toyota

## TAMBÉM TEMOS MULTINACIONAIS

### A NOVA INDÚSTRIA

Setor automotivo  
tem forte  
participação

### ÃO MELHOR PARA VEÍCULOS E PEÇAS

Siderúrgicas  
investem na alta  
resistência

### MAIS INVESTIMENTOS

Honda anuncia  
RS 4,2 bilhões

Poucos e  
bons exemplos  
de empresas  
brasileiras do  
setor automotivo  
que ampliaram suas  
operações para fora do País





Paz no trânsito começa por você.



VW Meteor 29.530 6x4

# Entrega + Valor



para o seu negócio.



**Acesse nosso QR Code**  
e aproveite as ofertas deste  
caminhão e dos outros modelos  
da Nova Família VW Meteor.

Porque tem novo motor, com até 4% a mais de torque.

Porque tem transmissão automatizada V-Tronic, que melhora a performance da frota.

Porque tem troca inteligente de marcha via satélite.

Porque tem custo operacional até 10% melhor.

Porque tem mais segurança ativa, controle de tração e estabilidade de série.

Porque tem assistente de partida em rampa automático de série.

Porque tem cabine com suspensão pneumática.

Porque tem novo banco premium com cinto integrado, geladeira e climatizador de série.

Porque tem volante multifuncional e central multimídia.

Porque tem novo painel de instrumentos com mais de 70 funções.

Porque tem conectividade RIO: manutenção e performance na gestão de frotas.

O VW Meteor 29.530 6x4 entrega mais valor para o seu negócio porque entrega mais eficiência, mais conforto, mais segurança e mais tecnologia.

 Volkswagen Caminhões e Ônibus

 Volkswagen Caminhões e Ônibus

 @vwcaminhoes



**Caminhões  
Ônibus**

**FÓRUM AUTODATA  
PERSPECTIVAS CAMINHÕES**
**20**

Mercado de veículos pesados começa o ano com recuperação acima das expectativas depois do tombo de 2023

**NEOINDUSTRIALIZAÇÃO  
SETOR AUTOMOTIVO PROTAGONIZA**
**34**

Fabricantes de veículos e seus fornecedores puxam os investimentos do programa Nova Indústria Brasil

**SIDERÚRGICAS  
AÇO PARA VEÍCULOS E AUTOPEÇAS**
**54**

Maiores fornecedores de aço para a indústria automotiva investem em capacidade e novos produtos

**INVESTIMENTO 2  
STELLANTIS DIRECIONA RECURSOS**
**66**

Dos R\$ 30 bilhões prometidos para o Brasil, fabricante irá aportar R\$ 13 bilhões na fábrica de Goiana, em Pernambuco

**ANIVERSÁRIO  
NISSAN FAZ 10 ANOS EM RESENDE**
**74**

Em uma década empresa soma R\$ 6 bilhões em investimentos na sua fábrica brasileira e prepara dois novos produtos

**LANÇAMENTO 2  
BYD TAN**
**82**

Segunda geração do SUV elétrico chega ao Brasil por R\$ 536,8 mil com autonomia aumentada para 430 km

**26**
**AGRONEGÓCIO  
AGRISHOW BATE NOVO RECORDE**

Maior feira do setor na América Latina fecha com R\$ 13,2 bilhões em intenções de compra de máquinas e veículos

**42**
**INTERNACIONALIZAÇÃO  
MULTINACIONAIS BRASILEIRAS**

lochpe-Maxion, Tupy, WEG, Randoncorp e Marcopolo ampliam seus negócios para outros países com bons resultados

**64**
**INVESTIMENTO 1  
HONDA PROMETE R\$ 4,2 BILHÕES**

Até 2030 fabricante aporta recursos no País para nova geração do WR-V e nacionalização de sistema híbrido flex

**70**
**INVESTIMENTO 3  
PARA ONDE VÃO OS RECURSOS**

Atualização dos programas de treze fabricantes que juntos investem R\$ 103,6 bilhões no Brasil no período 2022-2032

**78**
**LANÇAMENTO 1  
TOYOTA COROLLA CROSS**

SUV passa por leve reestilização visual e mantém preços para defender liderança no mercado das versões híbridas

**84**
**PRÊMIOS  
TOYOTA E HYUNDAI**

Fabricantes premiam os seus melhores fornecedores de 2023 e compartilham os planos para 2024

**WORK  
STUDIO  
AutoDATA**
**24****AETHRA****72****GERDAU****99**
**ESPECIAL  
LOGÍSTICA**
**6****LENTEs**

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

**10****FROM THE TOP**

Evandro Maggio, primeiro brasileiro presidente da Toyota do Brasil, fala sobre o maior plano de investimento da empresa

**88****GENTE & NEGÓCIOS**

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

**98****FIM DE PAPO**

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

# Bons exemplos

Por Pedro Kutney, editor

Em mais uma edição de alta densidade esta **AutoData** conta um pouco da história das maiores e raras empresas multinacionais brasileiras do setor automotivo: falamos de Iochpe-Maxion, que figura dentre as maiores fabricantes de rodas do mundo com 33 fábricas em catorze países; da Marcopolo, nome global de carrocerias de ônibus; da Tupy, que domina o cenário mundial de fornecimento de blocos de motor e componentes fundidos para veículos pesados e está em fase de expandir os negócios; da Randoncorp/Frasle, que negocia suas carretas e autopeças em 120 países e compra empresas no Exterior; e da WEG, gigante dos motores elétricos que fica cada vez mais próxima do setor automotivo com o crescimento da eletrificação.

Todas estas têm pontos em comum que alguns podem classificar como receita do sucesso. Todas passaram por momentos difíceis e superaram o vira-latismo de serem empresas brasileiras, resistiram a serem compradas por multinacionais estrangeiras – como aconteceu com boa parte das Joias da Coroa das autopeças nacionais nos anos 1990 – e não tiveram vergonha de oferecer seus produtos fora do País. Isto porque todas apostaram na própria competência de seus talentos com investimentos nas engenharias, com foco em serem as melhores em suas respectivas áreas de atuação.

Esta ideia remete à frase: "É preciso dominar a tecnologia, não basta saber fazer". Quem disse isto – e fez isto – foi Amaro Lanari Jr., primeiro presidente da Usiminas, de 1958 a 1976, que liderou a associação do Estado brasileiro com a japonesa Nippon Steel para fazer em Ipatinga, MG, uma das maiores siderúrgicas do País, que hoje domina cerca de metade do fornecimento de aços planos para os fabricantes de veículos no Brasil. Esta **AutoData** também conta esta história, de como o setor siderúrgico se consolidou no País e sustentou o surgimento da indústria brasileira e segue fornecendo o melhor aço possível para fabricantes de veículos e de autopeças.

E por falar nela a indústria brasileira precisa se reindustrializar após décadas de desindustrialização. Também contamos nesta edição como o setor automotivo tem papel protagonista na chamada neointustrialização do País. Não será fácil mas temos bons exemplos a seguir, aqui mesmo.

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, Caio Bednarski, Lúcia Camargo Nunes, Soraia Abreu

Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR/divulgação **Capa** Foto **Comercial e publicidade** tel. PABX 11

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

### POIZÉ: IBGE MOSTRA QUE DESEMPREGO CAIU. VOCÊ SABIA?

O País tem gerado notícias muito interessantes nos últimos meses. As tristes e previsíveis, na forma de bairras trombas d'água sobre território rio-grandense, por exemplo, têm sido devidamente tratadas pela antigamente chamada grande imprensa e nas redes sociais. Acredito que, lá, o tal poder público refocinhou suas obrigações e permitiu a falência múltipla dos órgãos que deveriam segurar as pontas da população numa hora destas, desastre procurando hora e lugar para acontecer. Prefiro aquelas notícias que não interessam ao establishment, nem àquela antiga grande imprensa, mas que devem ser conhecidas principalmente por executivas e executivos que tomam decisões nas suas companhias: conhecê-las pode fazer alguma diferença na qualidade das decisões. Como esta: caiu o desemprego medido no primeiro trimestre.

# PNAD

IBGE



Reprodução/Internet

### POIZÉ: IBGE MOSTRA QUE DESEMPREGO CAIU. VOCÊ SABIA? 2

Foi medido pela PNAD IBGE: seus pesquisadores chegaram ao índice de 7,9% de população economicamente ativa desempregada nos primeiros três meses do ano em todo o País. As referências são o mesmo período dos dois anos anteriores: 11,1% em 2022 e 8,8% em 2023. Estes índices revelam a decadência do desemprego, mostra o melhor resultado em dez anos e esta é uma boa notícia. Pode ajudar a vender carros.

### POIZÉ: A MASSA SALARIAL CRESCER. VOCÊ SABIA?

Mas a PNAD IBGE descobriu algo mais neste começo de ano. Descobriu que o rendimento médio dos brasileiros cresceu 1,5% naquele mesmo período do primeiro trimestre, chegando a R\$ 3 mil 123. Diante do mesmo resultado de 2023 o crescimento foi de 4%. Mas há mais: R\$ 308,3 bilhões foi a massa salarial da população empregada, crescimento de 6,6% na comparação anual. Também pode ajudar a vender carros.

### POIZÉ: FMI VÊ CRESCIMENTO DO PIB. VOCÊ SABIA?

E neste vai da valsa o FMI, Fundo Monetário Internacional, exerceu sua habitual revisão de índices de crescimento do PIB dos países. Acredita, agora, que o do Brasil avançará 2,2% este ano, e mais pelo menos 2,1% no ano que vem contra avaliações passadas, e superadas, que cravavam 1,7% e 1,9%, respectivamente.

### POIZÉ: FMI VÊ CRESCIMENTO DO PIB. VOCÊ SABIA? 2

Também de acordo com presunções do mesmo FMI o Brasil deverá avançar, pelo menos, uma casa no ranking das maiores economias do mundo e chegar à oitava posição. Com os resultados dos esforços deste ano. Trata-se de mostra de confiança no crescimento, que pode ajudar a vender carros.



**Por Vicente Alessi, filho**

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





# RENAULT KARDIAN

novο motor turbo de 125 cv com 220 Nm de torque  
13 ADAS - sistemas avançados de assistência de direção  
painel digital de 7"  
interior sofisticado



Paz no trânsito começa por você.

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

# Um brasileiro para investir R\$ 11 bilhões

**R**ecentemente a Toyota tomou duas decisões históricas em seus 66 anos no Brasil. Em fevereiro anunciou que, pela primeira vez, um brasileiro seria o seu presidente aqui, e assim Evandro Maggio, que trabalha há vinte anos na empresa, assumiu o posto em abril, para substituir Rafael Chang, que foi promovido a CEO para América Latina e Caribe. Em ato contínuo a Toyota divulgou que seu presidente brasileiro teria R\$ 11 bilhões para investir no futuro da operação até 2030, o maior aporte já

feito pela companhia na sua subsidiária brasileira.

Até então Maggio era o executivo responsável pelas áreas de compras e pesquisa e desenvolvimento da Toyota na América Latina. Por isto mesmo sabe como poucos o quanto e em que a empresa precisa investir na região para aumentar sua escala de produção, com dois novos produtos já anunciados e a ampliação da fábrica de Sorocaba, SP, que dobrará o tamanho.

Uma das missões de Maggio é tornar viável a nacionalização de

tecnologias estratégicas, principalmente do seu sistema de propulsão híbrido, que já está em 40% dos Toyota produzidos no Brasil e que será fundamental para cumprir metas de redução de emissões e, ao mesmo, seguir com o plano de aumentar as exportações.

A escalação de Maggio para levar o ambicioso plano adiante demonstra a rara confiança que a empresa coloca na gestão local de sua operação. Nesta entrevista o executivo conta como pretende coordenar os próximos ambiciosos passos da Toyota no Brasil.



Clique aqui para assistir à versão em videocast desta entrevista

## O senhor é o primeiro brasileiro a dirigir a operação brasileira da Toyota em 66 anos de história. Qual é o simbolismo desta decisão da companhia?

É uma honra estar nessa posição justamente neste momento da Toyota, que anunciou essa mudança [na gestão] junto com o novo ciclo de investimentos [no Brasil]. Isso demonstra a confiança da empresa na gestão local. É também uma grande responsabilidade e o compromisso de seguir com o trabalho de

desenvolvimento do mercado brasileiro. Este é um momento especial para mim, de muita responsabilidade e de muito comprometimento com a marca e a indústria automobilística.

## Desde 2020 o senhor vinha liderando a área de compras e de pesquisa e desenvolvimento da Toyota na América Latina. Qual é o cenário atual e quais são as perspectivas da empresa em sua cadeia de suprimentos?





“Nós identificamos oportunidades para dois novos produtos que lançaremos no futuro, um deles inclusive desenvolvido especialmente para o Brasil, e estes dois veículos requerem maior capacidade de produção.”

Os desafios dessas áreas passam por desenvolvimento de tecnologia a custo competitivo e, ao mesmo tempo, por assegurar uma cadeia estável de suprimentos. Quando olhamos para o cenário brasileiro a indústria é muito competente em peças de baixa e média complexidade, como estampados, injetados, eletrônicos mais básicos, mas a situação já é diferente para a eletrônica avançada. Os veículos estão incorporando cada vez mais conteúdo de alta tecnologia que precisa de escala de produção. Então o desafio é trazer esta escala para produzir aqui tecnologias mais complexas. Um dos fatores-chave para isto é buscar volumes e aí um elemento muito importante é a exportação.

#### Quantos fornecedores produtivos a Toyota tem no Brasil hoje e qual é o índice médio de nacionalização dos carros produzidos aqui?

Hoje a Toyota gerencia 522 fornecedores no Brasil, dos quais 154 abastecem a nossa linha com componentes. Em média nossos veículos têm 65% de conteúdo local e temos como filosofia

tentar localizar o máximo possível. Nós anunciamos recentemente um ciclo de investimento de R\$ 11 bilhões e parte destes recursos vai para a localização de produção de motores na nossa planta de Porto Feliz (SP).

#### Qual é a sua avaliação sobre o Mover, o Programa Mobilidade Verde e Inovação, que o governo lançou este ano?

O Mover é muito positivo porque trata de competitividade e modernidade, envolve eletrificação, biocombustível, reciclagem, eficiência energética, descarbonização e desenvolvimento futuro. Na Toyota nós seguimos muito de perto a construção do Mover e orientamos nossas escolhas de forma a estar alinhados com o programa.

#### Em março a Toyota divulgou plano de investir R\$ 11 bilhões no Brasil até 2030. É o maior aporte já anunciado pela empresa no País. O que motiva este investimento?

É uma conjunção de fatores. Primeiro porque nossos produtos têm boa aceitação, principalmente os híbridos flex para o mercado doméstico e, também, a versão híbrida a gasolina para exportação a países que ainda não têm o etanol. Estes modelos já representam 40% da nossa produção no Brasil. Assim nós identificamos oportunidades para dois novos produtos que lançaremos no futuro, um deles inclusive desenvolvido especialmente para o Brasil, e estes dois veículos requerem maior capacidade de produção. Também aumentaremos a produção de motores. Então um fator foi levando ao outro e entendemos que temos de fazer um investimento na nossa estrutura produtiva.



**Um dos planos deste novo investimento é dobrar a capacidade de produção em Sorocaba [SP], para perto de 300 mil unidades por ano, e ao mesmo tempo fechar a fábrica de Indaiatuba [SP], que hoje produz cerca de 60 mil Corolla por ano. Mas nos últimos anos foram investidos mais de R\$ 1 bilhão na planta. Então por que precisa fechar esta fábrica?**

A produção de Indaiatuba tem duas limitações. A primeira é de expansão de área, por uma questão geográfica, por causa dos aclives e topografia de terreno. Com a estrutura atual a planta consegue, no máximo, produzir 70 mil veículos por ano. Os números que projetamos excedem essa capacidade. Outro fator são as mudanças tecnológicas necessárias para reduzir emissões de carbono e contaminantes, que exigiriam a renovação total da linha. Quando se coloca todo esse trabalho de desmontagem e remontagem, o tempo que isso leva é bastante significativo. É muito mais econômico fazer a ampliação em Sorocaba e o desligamento grad-

tivo de Indaiatuba. Além disso conseguiremos ter maior sinergia com o parque de fornecedores que já existe hoje em Sorocaba. [Com esta transferência] aumentamos capacidade para atender os volumes domésticos e exportação, produziremos novos veículos e ainda teremos uma fábrica mais compatível com as normas de emissões. Estão chegando filhos novos e precisamos de uma casa nova um pouco maior.

**Como estão as negociações com o sindicato de Indaiatuba para o fechamento da planta e transferência para Sorocaba ou desligamento dos 1,5 mil empregados?**

Esta planta está ali há 26 anos, existe uma relação muito próxima de todos que trabalham lá. Fizemos algumas propostas ao sindicato, infelizmente não foram aceitas. Ainda estamos nessa discussão de tentar buscar uma oferta de PDV [plano de demissão voluntária] que seja justa e realista para todos os funcionários que não queiram ir [para Sorocaba], mas o ideal para nós é que todos os funcionários sejam transferidos.

“Nossa perspectiva é buscar novos clientes no mercado. A Toyota ainda não tem boa participação no segmento de carros compactos. Então teremos nesta faixa um veículo moderno, do gosto do brasileiro, e com a tecnologia de propulsão híbrida flex.”

**Outro grande foco do plano de investimento, que deve consumir quase metade dos R\$ 11 bilhões, é produzir dois veículos novos em Sorocaba, com versões híbridas. Um deles é um SUV compacto, que já foi até registrado no INPI como Yaris Cross. E o outro, segundo a informação do sindicato de Sorocaba, deve ser uma picape. Quais são as perspectivas de participação nas vendas da Toyota no País destes dois lançamentos?**

Nossa perspectiva é de buscar novos clientes. A Toyota ainda não tem boa participação no segmento B, de carros



“Todos os nossos modelos terão versão híbrida. Hoje 40% da produção são de híbridos. Para aumentar esta proporção depende bastante do preço. O uso desta tecnologia deve crescer bastante no mercado brasileiro, atingindo de 40% a 50% das vendas.”

compactos. Então teremos nessa faixa um veículo moderno, do gosto do brasileiro, e com a tecnologia híbrida flex. O outro [lançamento] também será um veículo em sintonia com as tendências de mercado. Esperamos reforçar o nosso portfólio, aumentar as exportações e fazer crescer o nosso parque fabril com geração de empregos.

**O sistema de propulsão híbrido flex lançado pela Toyota no Brasil em 2019 a bordo do sedã Corolla, em 2021 também no Corolla Cross, deve migrar agora para os novos carros. Hoje o sistema é importado do Japão e deve receber investimento em nacionalização. O que pode ser nacionalizado e em quanto tempo?**

Neste momento ainda mantemos confidencialidade sobre isto porque depende de escala, com fornecedores envolvidos, mas nossa intenção é aumentar o conteúdo local, até porque [os híbridos flex] devem ser dominantes nos mercados brasileiro e latino-americanos. Então localizar alguns componentes do sis-

tema híbrido é fundamental para atingir o conteúdo local e alavancar nossas exportações na região, aumentar a competitividade e evitar riscos de variação cambial e da cadeia de fornecimento.

**Todos os modelos Toyota vendidos no Brasil até o fim da década terão versões híbridas flex?**

Sim, todos os nossos modelos terão versão híbrida. Hoje 40% da produção são de híbridos. Para aumentar esta proporção dependemos bastante do preço. Mas o importante é que a eletrificação é crescente no País. Outras marcas devem adotar sistemas eletrificados. O uso desta tecnologia deve crescer bastante no mercado brasileiro, atingindo de 40% a 50% das vendas.

**Recentemente a Toyota começou a testar seu sistema híbrido plug-in com versão bicomcombustível etanol-gasolina. Quando poderemos ter o primeiro Toyota híbrido plug-in flex produzido no País?**

Acabamos de lançar aqui o RAV4 Plug-in [importado] e entenderemos como este veículo se adapta no dia-a-dia do cliente. No passado, lá em 2013, trouxemos o Prius para fazer os primeiros testes [com um híbrido]. Faremos a mesma coisa com a tecnologia plug-in e o RAV4 é o escolhido para isto. Observaremos o comportamento do cliente e em paralelo a gente faz os testes com etanol e tecnologia flex.

**Com relação aos carros elétricos a bateria, os BEVs, os líderes globais da Toyota comentam que eles não devem representar mais do que 30% das vendas totais do planeta. No Brasil como fica?**



HIGH-TECH  
INDUSTRIAL FASTENERS



PRODUCTS

Bolts  
Nuts  
Washers  
C-Parts  
Wires



“Nossos veículos têm 65% de conteúdo local e temos como filosofia tentar localizar o máximo possível. Localizar alguns componentes do sistema híbrido é fundamental para atingir o conteúdo local e alavancar nossas exportações na região, aumentar a competitividade e evitar riscos como variação cambial e da cadeia de fornecimento.”

O Brasil tem um cenário único no mundo quando olhamos a diversidade de biocombustíveis, como biodiesel, HVO, hidrogênio, biometano e etanol. É uma riqueza de biocombustíveis muito grande e ao longo de anos o País conseguiu estabilidade de produção e preço, principalmente de etanol. Nossa visão é que haverá espaço para todas as tecnologias, mas o BEV, no Brasil, não deve ter participação tão expressiva quanto nos mercados do Norte, europeu e chinês. Países do Sul Global têm maior possibilidade de usar biocombustíveis. O Brasil já tem a tecnologia híbrida flex desenvolvida mas vemos também países como Índia, Indonésia e Tailândia muito interessados nessa alternativa.

**Desde 2022 a Toyota é a quarta marca mais vendida do País, mas em 2023 sobre 2022 o crescimento foi quase nulo, apenas 0,5%. Este ano a evolução em torno de 5% até abril também está abaixo da média do mercado, que cresceu 17% no período. Por que o desempenho comercial da Toyota não acompanha a expansão do mercado?**

O mercado brasileiro tem mudado bastante, com penetração de outras marcas. Mesmo nesse cenário a Toyota tem mantido seu market share. O fator que vai nos possibilitar crescer mais é a ampliação da linha de produtos, mas isso demanda tempo de desenvolvimento. Hoje a Toyota tem participação consolidada nos segmentos nos quais atua, com volumes bastante assegurados, então não tivemos perda de volume e esperamos que com os nossos novos produtos conseguiremos ampliar um pouco mais os volumes.

**Depois de muitos anos o sedã Corolla deixou de ser o Toyota mais vendido do Brasil, posto que passou a ser ocupado pela picape Hilux, que já era o veículo mais vendido da marca na América Latina. A picape média custa mais de R\$ 200 mil e pode chegar a R\$ 335 mil. Por que um modelo tão caro é o mais vendido da Toyota?**

A Hilux é realmente um fenômeno, por causa do que chamamos de QDR, qualidade, durabilidade e robustez, que garante lealdade de compra. É normal um cliente que compra três, quatro ou



seis Hilux, principalmente [nas regiões] do agro. [Ao mesmo tempo vemos que] o mercado tem migrado do sedã para o SUV, mas mesmo com esse encolhimento hoje o Corolla é o único sedã fabricado no Brasil nessa categoria [médio], com mais de 80% de market share e mantém volume mensal de quase 3 mil unidades. Não é o mesmo volume do passado em função da migração para os SUVs, mas mesmo assim ainda tem procura e clientes fiéis. Não pretendemos abrir mão dessa produção e vamos continuar atendendo a esses clientes.

**Por falar na Hilux e também no seu SUV derivado SW4 são os produtos desta categoria mais envelhecidos. Quase todos os concorrentes apresentaram atualizações. Estão programadas novas gerações desses produtos?**



Nós temos ciclos de renovação periódicos nos quais consideramos a introdução de novas tecnologias, isso às vezes leva a um ciclo de vida um pouco maior. Mas, sim, pretendemos no futuro fazer atualizações destes veículos, já pensando nas futuras gerações da Hilux.

**E para fazer essa mudança de geração precisará de investimento na Argentina, onde Hilux e SW4 são produzidos?**

Temos feito vários investimentos na fábrica da Argentina, que recentemente passou por ampliação e já tem capacidade bastante grande, de 182 mil veículos por ano. Mas, futuramente, quando chegarem novos veículos, sim, precisará de alguns investimentos mínimos.

**No ano passado a Toyota foi a maior exportadora de veículos do Brasil: um em cada cinco carros exportados tinha o logo da marca. Foram mais de 82 mil unidades embarcadas para 22 países, o que representou quase 40% da produção da Toyota no Brasil. Quais fatores motivaram esse resultado tão incomum no Brasil?**

Este é um trabalho que vem sendo feito já há algum tempo. Começou quando abrimos a exportação do Corolla Cross [em 2021] e seguimos o desenvolvimento e o relacionamento com esses clientes na América Latina. Nosso desenvolvimento é focado não só para o Brasil, mas para a região. Então nós entendemos que todos os veículos que produzimos, tanto no Brasil quanto na Argentina, deveriam ter como destino a América Latina toda, América Central e Caribe. Esta é uma tendência que deve permanecer para dar escala ao negócio. ■



**AUTODATA FAZ HISTÓRIA MAIS UMA VEZ!**

**AUTO  
DATA**

Somos pioneiros, lançando o primeiro serviço de notícias via WhatsApp exclusivo para executivos do setor automotivo da América Latina!

RECEBA  
ATUALIZAÇÕES  
EM TEMPO REAL,  
ONDE QUER  
QUE ESTEJA.



Para ter acesso a todo este conteúdo escaneie o QRcode ou [CLIQUE AQUI](#) para participar do Canal de Notícias AutoData

**AUTODATA**

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



# Expectativas acima das projeções

Mercado de caminhões tem boas perspectivas para o ano e crescimento pode ser maior do que o projetado em janeiro

Por Caio Bednarski | Com André Barros e Soraia Abreu Pedrozo

O Fórum AutoData Perspectivas Caminhões, realizado on-line em 25 de abril, debateu as projeções para o mercado de veículos pesados de carga este ano, que tende a superar as expectativas após o forte tombo de 2023, causado pela adoção de motores Euro 6 para atender à oitava fase do programa de controle de emissões para pesados, o Proconve P8, que entrou em vigor em janeiro do ano passado com produtos de 15% a 20% mais caros em comparação com os modelos Euro 5.

No painel de abertura Marcelo Franciulli, diretor executivo da Fenabrave, avaliou que o mercado poderá atingir crescimento

maior do que o projetado no começo do ano pela entidade, que prevê em 2024 alta de 10% nas vendas de caminhões sobre 2023, o que somaria 114 mil unidades. O diretor disse que após o fechamento do primeiro semestre será possível ter uma visão mais clara, com possível revisão para cima dos números.

"A princípio ainda temos um pouco de cautela, mas o número pode surpreender e poderemos revisar para cima após o fechamento do semestre", afirmou Franciulli. "Mas 2024 será bastante positivo pois o mais importante já foi superado, que era o mercado absorver a alta nos custos por causa da chegada do Euro 6."

## FABRICANTES OTIMISTAS

Representantes dos fabricantes de caminhões, também conectados ao evento, concordaram que o crescimento do mercado este ano deverá rondar percentuais de 10% a 15%. Alcides Cavalcanti, diretor executivo da Volvo Caminhões, é um dos mais otimistas: "Acredito que no primeiro semestre equilibraremos os pontos e contabilizaremos a expansão de 10% sobre o mesmo período do ano passado. O agro ainda não começou a comprar por causa das adversidades de clima e preços, mas acredito que o início das safras, principalmente de milho e soja, deve ajudar a impulsionar a demanda para fecharmos o ano com alta de 15%".

Alex Nucci, diretor de vendas da Scania Operações Comerciais Brasil, também aposta na recuperação mais acelerada do mercado até dezembro, com as vendas de sua empresa crescendo 15% sobre 2023, puxada pelo mercado brasileiro, diferentemente do que aconteceu em anos recente, pois o mercado europeu está em desaceleração, assim como outros da América Latina, com exceção do Brasil, por causa dos indicadores macroeconômicos mais otimistas, que apontam redução de juros.

A Scania não trabalha com estoque mas está ampliando sua produção para atender à maior procura dos clientes brasileiros.

No caso da Mercedes-Benz e da

Volkswagen Caminhões e Ônibus a expectativa é um pouco diferente, porque ambas atuam em todos os segmentos e não estão focadas só nos pesados. Os segmentos de caminhões semileves, leves e médios sofrem mais para se recuperar por causa da restrição de crédito, que mesmo com sinais de melhora ainda é pedra no sapato dos clientes que operam com entregas urbanas. Assim Mercedes e VWCO projetam alta mais comedida de 10% em 2024.

Sérgio Pugliese, diretor nacional de vendas de caminhões da VWCO, disse não enxergar dificuldade acentuada, mas reconheceu que existe, sim, maior dificuldade de acesso a financiamentos com a inadimplência ainda elevada e a maior restrição dos bancos. O apetite crescente das locadoras para atender as empresas que realizam entregas dentro das cidades foi citado como um ponto positivo e, mesmo que o segmento leve não cresça no mesmo ritmo dos extrapesados, deverá avançar na comparação com 2023.

Jefferson Ferrarez, vice-presidente de vendas e marketing para caminhões da Mercedes-Benz do Brasil, seguiu na mesma linha e ponderou que a empresa precisa acelerar sua produção para atender à retomada do mercado porque o que está sendo produzido agora será entregue ao cliente daqui a dois ou três meses e que, se requerer um implemento rodoviário





novo, serão necessários mais dois ou três meses para que o veículo esteja disponível para operar.

O executivo disse que o ano 2023 foi desafiador mas que a tecnologia Euro 6 trouxe resultados ainda melhores na prática do que nos testes e que, por isto, espera um segundo semestre mais aquecido, que terá o impulso da Fenatran, maior salão de transporte rodoviário de cargas da América Latina: "Historicamente o segundo semestre é mais forte do que o primeiro e precisamos nos preparar para a Fenatran".

A Iveco também participou do evento em apresentação exclusiva do diretor comercial Carlos Tavares. Ele também prevê um ano de aceleração dos negócios usando como base a projeção da Anfavea, a associação dos fabricantes, que é de alta de 13,6% na comparação com 2023. Mas Tavares admite que o incremento poderá ser maior: "No nosso caso cresceremos um pouco mais, mantendo os dois dígitos de participação [nas contas da Iveco que considera os diversos segmentos atendidos pela Daily em seu cálculo]".

Embora as projeções apontem para uma expansão no ano Tavares, assim como os demais executivos, pondera que é necessário melhorar o acesso aos financiamentos, ainda restrito pela alta taxa de juros, inadimplência elevada e,

por consequência, apetite reduzido das instituições financeiras em concedê-los.

Franciulli, diretor da Fenabrave, também destaca que esse é um ponto de atenção que está sendo monitorado pela entidade, pois a taxa básica de juros está em processo de corte desde o ano passado mas o cenário mudou no fim do primeiro trimestre de 2024 e a queda poderá acontecer em ritmo menor do que era esperado.

### MOVER TRAZ BOAS PERSPECTIVAS

O Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, deverá acelerar os investimentos também da indústria de caminhões, que já realizou importantes aportes para fazer a transição para o Euro 6 e para desenvolver novas tecnologias de mobilidade, a exemplo da eletrificação e do gás natural. Essa foi a visão que Gustavo Bonini, primeiro vice-presidente da Anfavea e diretor de relações institucionais da Scania.

A expectativa é de que o Mover, que já contabiliza 23 empresas habilitadas e tem outros dezoito pedidos em análise, amplie os aportes financeiros para pesquisa e desenvolvimento com a intenção de promover investimentos contínuos em novas tecnologias. Alguns fabricantes de veículos pesados já estão credenciados no programa, caso da Iveco, Marcopolo, Mercedes-Benz e VWCO.

Bonini lembrou que os fabricantes de caminhões já têm parceria com a academia e apostam em engenharia qualificada para trabalhar em alternativas de propulsão que são fortes no País, a exemplo dos biocombustíveis, e que muitas delas possuem desenvolvimento global alocado no Brasil: "Temos mão-de-obra e cadeia de fornecedores muito capazes. Tanto que se analisarmos o peso do setor automotivo no PIB industrial brasileiro ele gira em torno de 20%. Mas se o cálculo for feito a partir do P&D dessas empresas no País chega a um terço do total, incluindo todos os setores".

### VENTOS A FAVOR DOS IMPLEMENTOS

O mercado de implementos rodoviários vive momento bem diferente dos caminhões que os puxam. Executivos do setor que participaram de um dos painéis do Fórum relataram uma mudança no comportamento das vendas: historicamente a cada caminhão semipesado ou pesado vendido se registrava a venda de 1,3 a 1,4 carretas, mas o cenário mudou e a diferença subiu para algo em torno de 1,7 a 1,8.

Alguns fatores explicam a maior venda de implementos na comparação com os caminhões: "Temos muitos clientes que estão expandindo as suas operações. Então, um veículo que antes puxava grãos ganha um novo implemento para puxar combus-

tível, por exemplo", conta Silvio Campos, diretor comercial da Librelato. "Desta forma o cliente foge da sazonalidade do agronegócio e tem frete cheio o ano inteiro com o mesmo caminhão".

Quando este movimento começou, no ano passado, a expectativa era de que em algum momento a demanda voltasse ao patamar histórico, mas os números indicam que o novo patamar chegou para ficar. Claude Padilha, diretor de vendas e marketing da Randon Implementos, deu outras razões para este avanço: "O caminhão é muito tecnológico, mas consegue fazer mais de uma operação, em muitos casos, enquanto o cenário de implementos é diferente. O cliente que pretende expandir sua operação e atuar em outro segmento requer um equipamento novo para realizar o transporte".

Este avanço das vendas de implementos sobre os caminhões também foi impulsionado pela motorização Euro 6. Muitos transportadores optaram por renovar seus implementos e adiar a compra de um caminhão novo, considerando que o desgaste do equipamento é maior nas operações. A chegada da carreta com quarto eixo também aqueceu a demanda por implementos e, no ano passado, seu primeiro ano cheio de vendas, já representou 20% das vendas totais. ■



# PRÊMIO MUNDIAL

Aethra Automotive Systems  
recebe premiação internacional  
da DAF como um dos melhores  
fornecedores de 2023

**E**mpresa brasileira que fornece serviços e produtos para a indústria automobilística no Brasil e na América Latina, com experiência acumulada ao longo de quase cinco décadas, a Aethra foi premiada em esfera global pela DAF/PACCAR. A premiação ocorreu em Abril de 2024 no evento Supplier Performance Management (SPM), realizado na sede da DAF, em Eindhoven, Holanda, consolidando a Aethra como um dos melhores fornecedores do ano de 2023.

“É de grande importância para nós recebermos este prêmio global, pois é um reconhecimento por parte da DAF/PACCAR, reafirmando assim a nossa parceria ao longo destes anos e destacando o nosso compromisso em fornecer produtos e serviços com um padrão de qualidade mundial”, relata Rafael Sportelli, CEO da Aethra.

A premiação ocorreu através do “Programa de Gestão de Desempenho de Fornecedores”, em que os critérios avaliados foram a performance de qualidade, entrega, atendimento no aftermarket e fluxo financeiro.



“É de grande importância para nós recebermos este prêmio global, destacando o nosso compromisso em fornecer produtos e serviços com um padrão de qualidade mundial”

Rafael Sportelli, CEO da Aethra

A parceria entre Aethra e DAF existe desde 2014 na unidade de Pouso Alegre (MG), onde são produzidas as cabines da linha de caminhões da marca com a pintura completa, pronta para a montagem no cliente. A Aethra é a única indústria do Brasil a entregar ao cliente o produto em sua cor final em virtude de poder usar suas modernas instalações de pintura. Possui também outros parques industriais modernos com alta tecnologia e sistemas de produção automatizados, capaz de entregar uma produção com padrões e excelência mundial, alcançando alto grau de sofisticação tecnológica nos produtos e processos produtivos.

No Brasil, a Aethra atende as principais montadoras automotivas, com destaque para DAF, Stellantis, GM, Renault, Nissan, Mitsubishi, Ford Automóveis, Mercedes Benz, Volkswagen, VW Caminhões e Ônibus, Scania, entre outras.

Como diferencial, oferece soluções completas para seus clientes, desde projetos de desenvolvimento à produção em grande escala com segurança e qualidade reconhecidas pelo mercado. Mas

uma de suas principais expertises é a Engenharia de Protótipos, capaz de suportar qualquer empresa no desenvolvimento e na execução de um novo projeto. O portfólio de produtos produzidos pela Aethra abrange peças estampadas estruturais e de aparência, conjuntos soldados, sistemas de suspensão, sistema de combustível, armação e pintura de carrocerias.

Em 2023 alcançou um faturamento de mais de R\$ 1,8 bilhão e com forte tendência para a manutenção da performance para os próximos anos.

E não para por aí...

Acompanhando o crescimento do mercado de veículos elétricos, a Aethra projeta grandes investimentos com a adoção e integração de novas tecnologias, inclusive expandindo o seu portfólio de produtos e a verticalização dos processos.

Com uma visão voltada para futuro, a Aethra está comprometida a oferecer aos clientes uma experiência aprimorada aproveitando as oportunidades que as novas tecnologias podem proporcionar.



Planta Pouso Alegre-MG,  
onde são produzidas  
as cabines DAF

# Em meio a incertezas Agrishow bate novo recorde



Divulgação/Agrishow

Maior feira de agronegócio da América Latina registrou R\$ 13,6 bilhões em intenções de negócios, valor que supera em 2,4% o que foi registrado em 2023

Por Soraia Abreu Pedrozo, de Ribeirão Preto, SP

Com adversidades a tiracolo a 29ª Agrishow, maior feira de agronegócio da América Latina, registrou R\$ 13,6 bilhões em intenções de negócios envolvendo máquinas agrícolas, equipamentos, caminhões, implementos e picapes. As empresas expositoras do evento em Ribeirão Preto, SP, de 29 de abril a 3 de maio, tiveram de oferecer muitos

descontos para atrair o público aos seus estandes, que nesta edição somou cerca de 195 mil pessoas, muitas delas reticentes com relação às incertezas climáticas, como a seca intensa que atingiu importantes regiões produtoras e os preços das commodities.

Ainda assim o recorde anterior de negócios iniciados no evento, de R\$ 13,3 bi-

lhões em 2023, foi quebrado com aumento de 2,4%, com um número similar de visitantes – produtores rurais de pequenas, médias e grandes propriedades de todas as regiões do País, bem como do Exterior.

Na avaliação do presidente da Agrishow, João Marchesan, ainda que o contexto não seja o mais favorável para o setor o retorno dos produtores rurais e as expectativas da feira foram superadas apesar de fatores que vão além de adversidades climáticas e preços abaixo do esperado, como os juros ainda em patamar elevado e a falta de recursos controlados: "A mobilidade e a infraestrutura da feira foram alguns dos destaques desta edição, que permitiram aos visitantes uma melhor experiência, principalmente para aqueles que compõem a agricultura familiar, público ao qual se atribuiu grande parte do crescimento da Agrishow 2024".

Enquanto a terra vermelha tingia as roupas claras dos visitantes desavisados, assim como as pedras invadiam sapatos abertos, o som que predominava no espaço era o do vai-e-vem dos helicópteros, que a todo momento chegavam e partiam com os cobiçados donos do dinheiro que circula na feira. Especialmente neles estavam interessadas as cerca de oitocentas marcas expositoras, nacionais e internacionais, sendo cem delas estreantes na Agrishow, que vieram à feira com fome de vendas.



**Fiat Titano New Holland: conceito liga as duas marcas.**

### DESCONTOS PARA PICAPES

As condições especiais estavam por todo lado, de máquinas e tratores à locação de veículos e maquinário, uma tendência que se consolidou este ano. Fabricantes de veículos leves como Nissan, Ford, Ram e Fiat também aproveitaram o embalo para vender com descontos, especialmente as picapes: montaram espaço interativo com pista de teste que simulava condições reais fora-de-estrada.

Os descontos mais agressivos estavam na Nissan, que colocou a picape Frontier como seu carro-chefe na Agrishow e aplicou abatimentos de até 27,5%, o que levou sua versão de entrada, a Frontier S, de R\$ 248 mil para R\$ 179,9 mil, diferença de R\$ 68,1 mil. Como as condições foram ampliadas às concessionárias paulistas por dez dias após o término do evento o plano era encerrar o prazo com quinhentas unidades comercializadas. Eduardo Bogasian, seu gerente nacional de vendas diretas, afirmou que a perspectiva no pós-feira é incrementar em 30% as vendas da Frontier em 2024.

A Ram também lançou mão de descontos de 15% para todo o Estado de São Paulo, por duas semanas, para venda direta, que responde por 70% das suas vendas. Com o abatimento uma das versões mais caras da Rampage, a Laramie Night Edition, opção de acabamento com visual escurecido e esportivo lançada durante

**Pista offroad: Ford aproveita Agrishow para mostrar a nova Ranger.**





Divulgação/Ram

Rampage Laramie Night Edition: lançamento da Ram na Agrishow, com desconto.

a feira, saía por R\$ 250 mil – em vez de R\$ 278 mil.

O vice-presidente da Ram para a América do Sul, Juliano Machado, afirmou que 60% das vendas são realizadas por meio de financiamento, o que traz expectativas positivas diante do movimento de juros em queda: "Muitas vezes o produtor rural não compra um trator novo mas troca de carro".

Estande da Nissan: desconto de 27,5% na picape Frontier.

O interesse do cliente do agronegócio por seus produtos e o fato de 62% das vendas da Ram serem realizadas fora das grandes capitais justificam a participação na feira e, inclusive, a opção pela apresentação do novo acabamento da Rampage.

A Fiat também ofereceu descontos de até 14% para suas picapes Strada, Toro e a recém-lançada Titano que, no caso da versão de entrada Endurance, de R\$ 220 mil era oferecida por R\$ 189,2 mil. E apresentou o plano fazendeiro para financiar seus produtos, com entrada de pelo menos 20% e pagamento de parcelas conforme a colheita.

Essas condições são extensivas a clientes da fabricante de máquinas agrícolas New Holland Agriculture, sua mais nova parceria de negócios – ou nem tão nova quando se lembra que a New Holland é marca da CNH Industrial que, até a década passada, fazia parte do Grupo Fiat.

Partindo do fato que a Fiat é líder do segmento de picapes no País e que New Holland é a marca de colheitadeiras mais vendida do mercado, a montadora aproveitou a Agrishow para apresentar o con-



Divulgação/Nissan



# CITROËN



Paz no trânsito começa por você.



## NOVO SUV AIRCROSS

Agora ninguém fica de fora



» CENTRAL MULTIMÍDIA DE 10" COM ESPELHAMENTO SEM FIO



» MOTOR TURBO 200 COM 130 CV



» AMPLO ESPAÇO INTERNO COM ATÉ 7 LUGARES O MAIOR DA CATEGORIA

ceito Titano New Holland, desenvolvido pela empresa com a Mopar, o braço de peças e acessórios da Stellantis. A picape incorporou a identidade visual da New Holland a começar pela cor azul. Os bancos também são azuis e têm bordados com o logo em amarelo. O modelo exclusivo não será vendido por enquanto e servirá para aguçar a curiosidade e o desejo de potenciais clientes e seguirá sendo exposto em feiras agrícolas, campanhas publicitárias e ativações com consumidores.

Otimista com o resultado proporcionado pela participação na Agrishow e confiante na demanda por seu produto a Ford não ofereceu desconto para nenhuma de suas picapes Ranger, Maverick e F-150. Mesmo assim esperava incremento de 60% nas vendas com relação à edição anterior, ao passar de trezentas para quinhentas unidades comercializadas, perfazendo R\$ 150 milhões em negócios.

### **VOLVO VOCACIONAIS**

Em torno de 60% das vendas da Volvo estão ligadas ao agronegócio brasileiro. E apesar de a produção de grãos neste início de ano estar atípica por causa de eventos climáticos adversos e da queda do preço das commodities, a perspectiva é positiva a partir da colheita de milho, assinalou o diretor executivo da Volvo Caminhões, Alcides Cavalcanti. Os valores praticados pelo etanol e açúcar, em sua avaliação, também perfazem bom momento ao segmento sucroalcooleiro.

Dado o fato de que a representatividade dos veículos vocacionais é crescente a Volvo lançou, durante a Agrishow, o pacote XC ou Cross Country para o FH 6x4 que, por R\$ 30 mil, torna o modelo mais capaz de ser usado em operações agrícolas fora-de-estrada, com itens para garantir mais robustez ao caminhão.

Também foi apresentado, pela primeira vez, o caminhão autônomo FMX próprio para colheita de cana, desenvolvido em parceria com a TMA, fabricante de implementos agrícolas. Batizado como TMA Stark o veículo substitui o autônomo VMX

lançado em 2017, que teve um único lote de dez unidades vendidas.

O FMX 380 8x4 opera em nível 2 de automação, que mantém o veículo rodando em velocidade constante ao lado da colheitadeira sem que o motorista precise acionar direção, freios e acelerador. O veículo tem rodas e pneus especiais, para passar nos corredores da plantação sem passar por cima dos brotos.

Segundo Cavalcanti a expectativa é a de que sejam vendidos de duzentos a trezentos TMA Stark por ano – exatamente sua capacidade de produção. A comercialização ficará a cargo da TMA, que não divulgou investimento nem preço de venda, mas revela que é um pouco mais caro do que um trator fator compensado pela economia de combustível e maior rapidez na operação.

**Volvo FH Cross Country: equipado para o transporte fora-de-estrada do agro.**



Divulgação/Volvo

### **VWCO APOSTA NA LOCAÇÃO**

Pioneira na oferta de locação de veículos direto da fabricante desde agosto de 2022, quando anunciou a criação da VW Truck Rental e ofereceu, na fase piloto, cem caminhões, a Volkswagen Caminhões e Ônibus contabiliza hoje 4 mil ativos locados. A perspectiva, de acordo com Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas e marketing, é encerrar 2024 com incremento de 25% a 30%. Isto porque a oferta de veículos para locação aumentará.



**Estande da VWCO na Agrishow: aposta em locações para o agronegócio.**

Durante a Agrishow ele contou que foram vendidos 1,3 mil cavalos mecânicos, sendo 1 mil Meteor e trezentos Constellation, para a LM Mobilidade, empresa de locação e gestão de frotas controlada pela Volkswagen Financial Services Brasil. Ambos os modelos atendem ao agronegócio, um dos seus principais clientes. Alouche estima que em torno de 20% das intenções de compra, da ordem de milhares de unidades, são consolidadas em vendas na própria feira. Para locação esta taxa vai de 30% a 40%.

Com relação ao impulso mais moderado do agronegócio este ano, em virtude de quebra de safras, preços menores e juros ainda em patamar elevado, Alouche avalia que o cenário ainda é bom: "Embora o agronegócio tenha começado o ano diferente continuará sendo impulsionado pela safra 2024/2025, que poderá novamente bater recorde. Temos visto também crescimento maior que o esperado na construção civil e a projeção do FMI

para o nosso PIB foi revisada, para alta de 2,2%. Além disso, estamos confiantes de que até o fim do segundo trimestre teremos novidades sobre o programa de renovação da frota".

### **MOTORES PARA O AGRO**

A Cummins Brasil tem investido para ampliar seu leque de opções de motores fabricados no Brasil para o setor agrícola. A companhia aposta no desenvolvimento local de motores eletrônicos e mecânicos a diesel sob nova plataforma, a F, baseada em motores automotivos. Também faz parte da lista de novidades o grupo gerador com motor eletrônico a etanol, que partilha componentes da versão a gás natural ou biometano.

O gerador com motorização eletrônica QSB 7 a etanol está em testes que serão finalizados em maio. O produto poderá ser utilizado em usinas de cana-de-açúcar e, embora o biocombustível seja mais caro do que o diesel, a ideia é que o custo to-

tal de propriedade compense, pois requer manutenção mais simples e menos onerosa. A expectativa é que chegue ao mercado no início de 2025.

No diesel para maquinário agrícola uma das apostas é o QSF 4.5, motor eletrônico de quatro cilindros e faixa de potência de 99 cv a 210 cv, que está em testes com uma fabricante de máquinas. O produto poderá ser feito na fábrica da Cummins em Guarulhos, SP, e já nasce com 65% de conteúdo nacional. Outra é o motor mecânico F4.5, com cârter estrutural para ser usado por tratores, segmento no qual a Cummins hoje ainda não está presente. O início da produção comercial está previsto para o ano que vem.

A FPT Industrial, braço do Grupo Iveco fabricante de motores, acredita que o

**Motor FPT Cursor 13 a etanol: biocombustível para o agronegócio.**



Divulgação/FPT

maior volume de novos negócios deverá derivar do segmento agrícola. Não à toa um dos produtos expostos que despertaram o interesse dos visitantes na Agrishow foi seu motor Cursor 13 a etanol, apresentado na região de Ribeirão Preto, que concentra boa parte da produção do biocombustível no País.

Desenvolvido em parceria com a CNH Industrial e uma usina de cana-de-açúcar no Estado de São Paulo a perspectiva é que até o fim do ano sejam terminados os testes do motor a etanol da FPT e que a produção seja iniciada já em 2025.

O motor a etanol pode ser aplicado em tratores e a ideia é que também possa ser usado para repotenciamento caso o usuário tenha um caminhão no qual deseje instalar o motor a etanol: "Nada impede que ao longo do ano que vem comecemos a fazer o mesmo trabalho para caminhões", afirmou o recém-empossado presidente da FPT, Carlos Tavares. "Por ser um veículo vocacional ele precisa levar bomba de água, semente, cana. Movimenta-se dentro da usina, está ao lado do abastecimento de álcool".

Até o fim do ano que vem também é esperado que esteja pronto o motor F1C, que leva o conceito flexfuel a veículos comerciais. O motor multcombustível que pode usar gás natural, biometano e etanol está sendo desenvolvido em parceria da FPT com a Mahle Metal Leve e a Unifei, Universidade Federal de Itajubá, a Unesp, Universidade Estadual Paulista, e a UFPA, Universidade Federal do Pará.

Além de seus já apresentados motores e geradores a gás natural ou biometano como principal aposta para redução de emissões a MWM também mostrou sua aposta no etanol durante a Agrishow. Desenvolvido integralmente no Brasil pela empresa pertencente ao Grupo Tupu o MWM 229 de 6 cilindros tem desempenho equivalente da versão a diesel. Alimentado com etanol tem 230 cv e comporá compor o portfólio da companhia para aplicações em tratores agrícolas. A previsão de lançamento é para o segundo semestre de 2024.

# A TOYOTA JÁ FAZIA HÍBRIDO FLEX ANTES DE VIRAR TENDÊNCIA.

ALIÁS, A GENTE CRIOU A TENDÊNCIA.

Desde 2019, a Toyota acelera o futuro da mobilidade e o mercado brasileiro, com tecnologia híbrida flex produzida no Brasil, sempre com a confiança, qualidade e durabilidade da marca.



**TOYOTA**

ELETRIFICAÇÃO QUE  
ACELERA O BRASIL.

Paz no trânsito começa por você!





# Setor automotivo é protagonista da neoindustrialização

Programa NIB, Nova Indústria Brasil, pretende colocar a indústria brasileira em novo degrau. Fabricantes de veículos e seus fornecedores são vetores do plano e, também, podem ser os principais beneficiados.

Por André Barros

**E**m contraposição à desindustrialização, termo tão usado nos últimos anos para qualificar a condição do Brasil na qual a indústria de transformação vem perdendo terreno no PIB diante de outras atividades econômicas, especialmente o agronegócio, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva passou a adotar, neste seu terceiro mandato, um antídoto que chama de neoindustrialização. A palavra significa

mais do que reindustrialização: além de recuperar o tempo perdido e as muitas fábricas fechadas nos últimos anos embute a intenção de posicionar a indústria brasileira nos degraus mais altos da competição global, com foco na adoção de tecnologias de última geração e produção de insumos estratégicos para o País.

O primeiro passo, celebrado por boa parte das entidades representativas de



Divulgação/VW

setores industriais nacionais, foi a recriação do MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, que no governo anterior operou como uma secretaria do Ministério da Economia. Empresários e executivos reclamaram que, naquele período, além do nitido desprestígio a indústria perdeu interlocução no governo.

Lula nomeou Geraldo Alckmin, seu vice-presidente, para ocupar o cargo de titular do MDIC – ainda que após ouvir alguns não, como o do presidente da Fiesp, Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, Josué Gomes, filho de José Alencar, que fora vice-presidente de Lula nos seus primeiros dois mandatos.

O ex-governador do Estado de São Paulo tem costurado boa interlocução com os industriais e, segundo relatos de executivos e empresas, compreende e trabalha a favor dos interesses do setor no governo.

Prova dessa colaboração foi a criação do programa NIB, Nova Indústria Brasil, um conjunto de políticas e ações para as quais foram destinados nada menos do que R\$ 300 bilhões do BNDES e outras fontes para financiar a neointustrialização, no período 2024-2026. A política foi elaborada dentro do CNDI, Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial, formado por

representantes do governo, da iniciativa privada e de entidades de classe.

### MISSÕES AUTOMOTIVAS

O NIB está estruturado em seis missões, definidas pelo CNDI como Norte da política industrial. Das seis ao menos cinco conversam com a indústria automotiva de alguma forma, direta ou indiretamente. Até mesmo o pilar que trata do desenvolvimento da indústria da saúde, embora não tenha o setor automotivo como ponto interessado, acaba beneficiando a cadeia pois serão necessárias ambulâncias para ampliar o acesso da população aos serviços de saúde.

“Setor automotivo não é só carro de passeio, envolve as montadoras e os fornecedores, caminhão e ônibus”, observa Igor Calvet, diretor executivo da Anfavea, entidade que reúne os fabricantes de veículos instalados no País. “E o NIB, ainda que indiretamente, gera impacto na indústria em eixos que não são especificamente destinados a ela, como a agricultura sustentável, na qual entra toda a cadeia das máquinas autopropulsadas.”

Calvet se refere à Missão 1 do NIB, “cadeias agroindustriais sustentáveis e digitais”: nela a óbvia participação da indústria automotiva é no fornecimento de



Divulgação/MB



Divulgação/VW

máquinas e equipamentos, mas é possível entrar empresas de toda a cadeia, inclusive fabricantes de caminhões, que podem colaborar com a redução das emissões de CO<sub>2</sub> ao oferecer os motores Euro 6 mais modernos e alternativas de biocombustíveis, como biometano, HVO e outros.

A Missão 3 do programa, que trata das cidades inteligentes e mobilidade sustentável, a indústria automotiva tem a óbvia participação com o fornecimento de veículos de transporte público, dentre outras possibilidades.

A Missão 4 é importante para financiar a atualização dos processos industriais do setor e posicionar as empresas na transição tecnológica, com incentivo à adoção de tecnologias da Indústria 4.0 em seus parques fabris.

Na Missão 5, que trata da descarbonização, o setor automotivo é pilar fundamental para reduzir a emissão de CO<sub>2</sub>.

E na Missão 6, "tecnologias de interesse para a soberania e defesa", as fabricantes de veículos e peças apoiam com sua tecnologia de veículos e sistemas de propulsão.

### VECTOR DE OUTRAS INDÚSTRIAS

Em paralelo com o Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, a política industrial brasileira reforçada pelo NIB tende a potencializar a indústria automotiva nacional. Nos cálculos de Calvet a ten-

dência é elevar a participação do parque automotivo no PIB Industrial, hoje na casa dos 20%: "A conjuntura é favorável, a tendência é de o mercado voltar a crescer, por diversas razões como queda da taxa de juros, o marco das garantias, o reaquecimento da economia. Só que como o setor representa uma condição de valor agregado maior, crescerá mais do que os outros setores".

É inegável que Lula, por meio do ministro Alckmin, deu atenção especial à indústria automotiva nesta primeira metade de seu terceiro mandato. A começar com o programa de descontos promovido no meio do ano passado, que ajudou a tirar da estagnação as vendas de veículos – foram destinados nada menos do que R\$ 700 milhões para patrocinar descontos para o consumidor na compra um automóvel ou comercial leve zero-quilômetro, e outro R\$ 1 bilhão foi reservado a caminhões e ônibus, mas nem todo o dinheiro foi usado.

A explicação para esta preocupação do presidente, afora ele ter trabalhado na indústria em seus tempos de metalúrgico, é o potencial da produção de veículos funcionar como importante alavanca para a própria economia.

"A indústria automotiva tem uma importância grande na geração de empregos de qualidade", afirma Samy Moscovitch, analista de produtividade e inovação da ABDI, Agência Brasileira de Desenvolvimento



Divulgação/VW

## O programa Nova Indústria Brasil

Fonte: MDIC e Agência Brasil

### Recursos (BNDES, Finep e Embrapii)

	<b>R\$ 300</b> bilhões em financiamentos até 2026	<b>R\$ 271</b> bilhões em linhas de crédito	<b>R\$ 21</b> bilhões não reembolsáveis	<b>R\$ 8</b> bilhões em participações
---	--	--	--	--

### Eixos e recursos

	<b>Indústria Mais Produtiva</b> <b>R\$ 182</b> bilhões	<b>Indústria Mais Inovadora e Digital</b> <b>R\$ 66</b> bilhões	<b>Indústria Mais Exportadora</b> <b>R\$ 40</b> bilhões	<b>Indústria Mais Verde</b> <b>R\$ 12</b> bilhões
---	---	--	--	--

### As missões do NIB

#### Missão 1\*

Cadeias agroindustriais sustentáveis e digitais para a segurança alimentar, nutricional e energética: para alcançar as metas desta missão algumas das prioridades são a fabricação de equipamentos para agricultura de precisão, máquinas agrícolas para grande produção, ampliação e otimização da capacidade produtiva da agricultura familiar para a produção de alimentos saudáveis.

#### Missão 3\*

Infraestrutura, saneamento, moradia e mobilidade sustentáveis para a integração produtiva e bem-estar nas cidades: uma das propostas é ampliar em 25 pontos percentuais a participação da produção brasileira na cadeia da indústria do transporte público sustentável. Para se ter uma ideia, hoje representa 59% da cadeia de ônibus elétricos.

#### Missão 5\*

Bioeconomia, descarbonização e transição e segurança energéticas para garantir os recursos para futuras gerações: um dos objetivos para a transformação ecológica na indústria é aumentar o uso da biodiversidade pela indústria e, ainda, reduzir em 30% a emissão de carbono da indústria nacional, que emite 107 milhões de toneladas de CO2 por trilhão de dólares produzido.

#### Missão 2

Complexo econômico industrial da saúde resiliente: reduzir as vulnerabilidades do SUS e ampliar o acesso à saúde. A meta é ampliar a participação da produção nacional de 42% para 70% das necessidades do País em medicamentos, vacinas, equipamentos e dispositivos médicos, contribuindo para o fortalecimento do SUS e a melhoria do acesso da população à saúde.

#### Missão 4\*

Transformação digital da indústria para ampliar a produtividade: para que 90% do total das empresas industriais brasileiras, partindo dos atuais 23,5%, sejam digitalizadas e a participação da produção nacional nos segmentos de novas tecnologias seja triplicada, é preciso investir na indústria 4.0, no desenvolvimento de produtos digitais e na produção nacional de semicondutores, dentre outros.

#### Missão 6\*

Tecnologias de interesse para a soberania e defesa nacionais: a meta é conseguir autonomia na produção de 50% das tecnologias críticas para fortalecer a soberania nacional. Assim a prioridade será para ações dedicadas ao desenvolvimento de energia nuclear, sistemas de comunicação e sensoriamento, sistemas de propulsão e veículos autônomos e remotamente controlados.

\* Missões que favorecem faturamento e investimentos da indústria automotiva de formas direta e indireta.

Industrial. "Se expandirmos o olhar para o complexo da mobilidade da logística a geração de empregos é muito maior, sem contar postos de gasolina, oficinas mecânicas etc."

"O setor automotivo é um setor vetor", endossa Calvet, da Anfavea. "Ele puxa outros setores, como o de vidro, que puxa o de areia, puxa o de eletroeletrônicos, o de autopeças. Existe toda uma cadeia que está por trás da montadora."

### **INVESTIMENTO PUXA INVESTIMENTO**

Os cerca de R\$ 130 bilhões em investimentos em curso anunciados pelas fabricantes de veículos no Brasil, em um horizonte que se estende até 2030, segundo a contabilidade do MDIC, tendem a funcionar como ponto de partida para que mais aportes sejam feitos por outras empresas, de outros setores.

Cláudio Sahad, presidente do Sindipeças, que representa as empresas fabricantes de autopeças, garante que o setor fornecedor está preparando investimentos. Na última projeção, feita em fevereiro, a

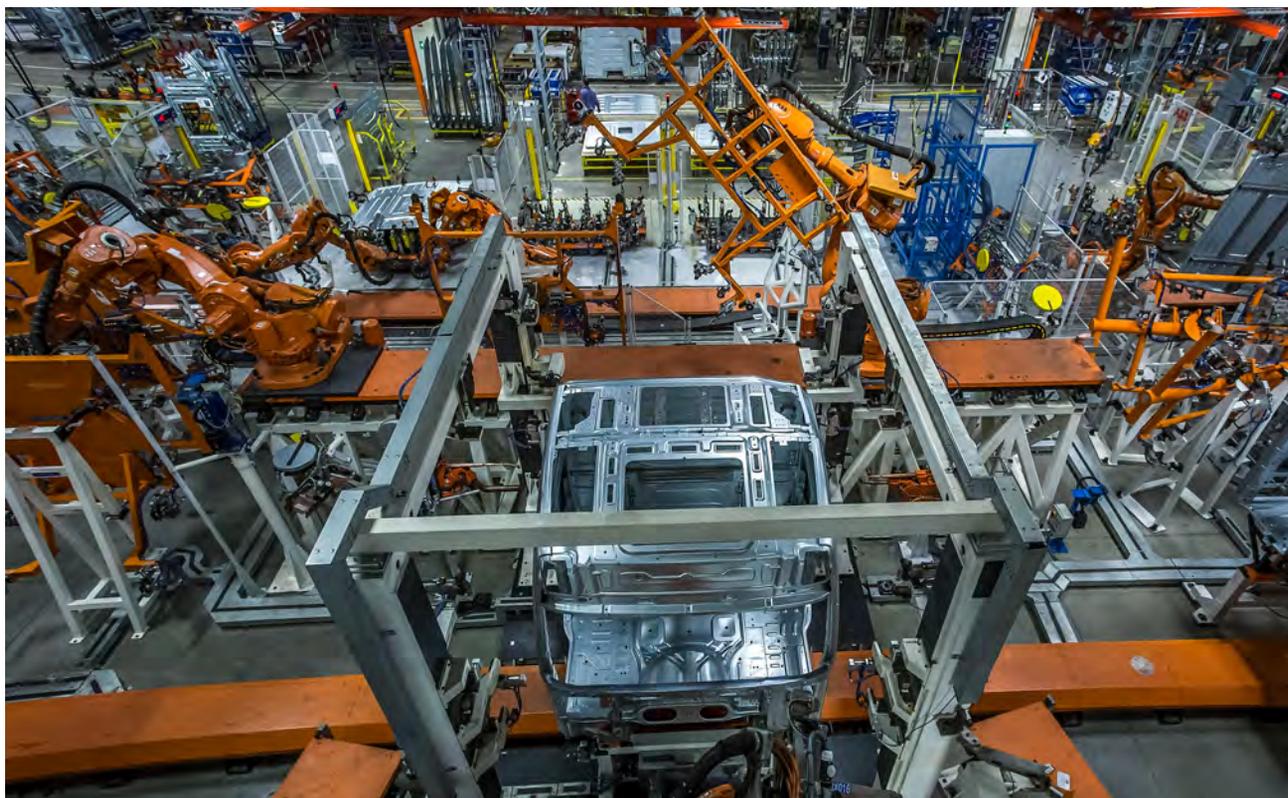
expectativa era de R\$ 6 bilhões este ano, 2% a mais do que em 2023: "Quando há previsibilidade de demanda as nossas empresas também elevam seus investimentos. É muito provável que o volume de investimentos previstos para 2024, em uma estimativa feita antes dos anúncios das montadoras, cresça bem mais".

Até o fechamento desta reportagem o Sindipeças ainda não tinha atualizado suas projeções oficiais, obviamente alteradas após os seguidos anúncios de investimentos por parte de seus clientes, as fabricantes de veículos.

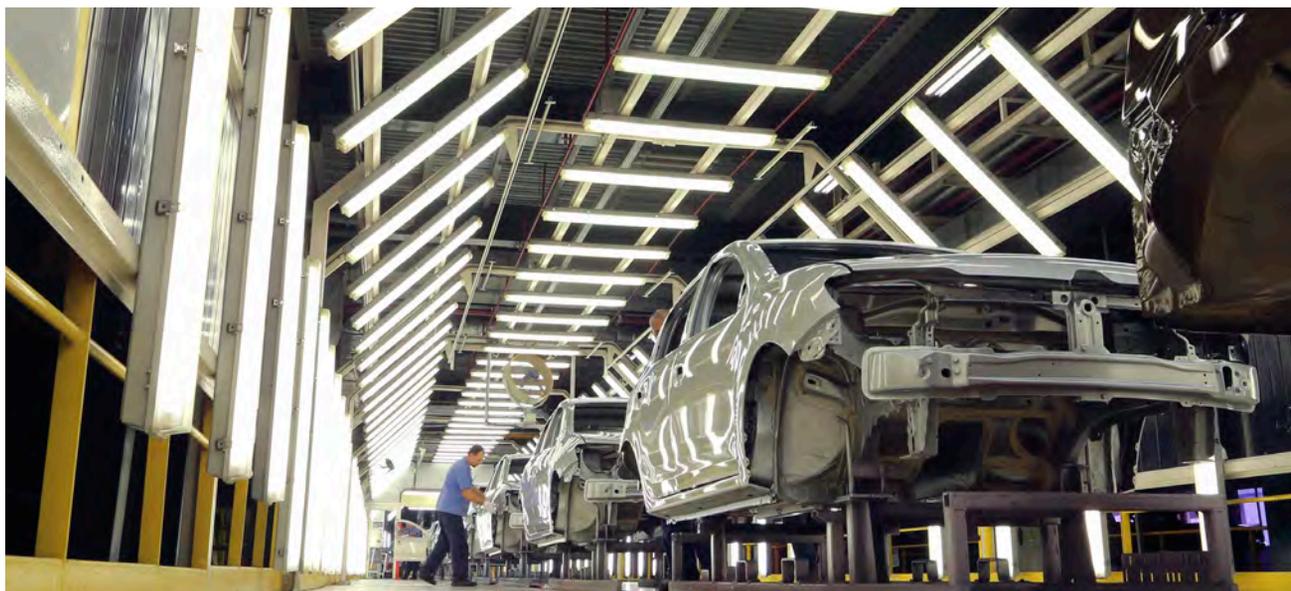
### **AVANÇO TECNOLÓGICO**

Uma das grandes preocupações do governo é com a atualização tecnológica da indústria. Grandes empresas já avançaram para a Indústria 4.0 e digitalizaram sua produção, mas os pequenos empresários, sem saúde financeira, continuam sem avanços nessa área.

A intenção do governo é que 90% das empresas industriais brasileiras sejam digitalizadas para que a participação da pro-



Divulgação/Volvo



Divulgação/ Renault

dução nacional em novas tecnologias seja triplicada. Hoje o índice de digitalização, segundo o próprio governo, é de 23,5%.

Para fomentar a inovação e digitalização da indústria foram reservados R\$ 66 bilhões em financiamentos do Programa Mais Inovação com recursos do BNDES e da Finep, com custo de taxa TR, além de linhas não reembolsáveis definidas pelo CNDI.

Sahad, do Sindipeças, diz que linhas de financiamento não têm sido gargalo para o setor, mas comemora a chegada de mais recursos. E destaca o Mover e seus projetos prioritários, que também atuam neste sentido: "Eles possibilitaram a muitas pequenas e médias empresas investir em inovação e desenvolvimento tecnológico".

Do lado das montadoras, segundo Calvet, da Anfavea, boa parte dos R\$ 130 bilhões do ciclo atual de investimentos tem este objetivo: "Todos os investimentos miram, principalmente, produtos e processos. Melhoria de processo produtivo, seja automação do chão de fábrica, melhoria da produtividade e novas plataformas para novos produtos".

Segundo o diretor executivo da Anfavea os investimentos de anos atrás, após o Inovar-Auto, visavam à ampliação da capacidade produtiva que vislumbrava uma demanda que ainda não veio.

"Então temos capacidade ociosa. Portanto, tirando as empresas que estão entrando agora, não deverá haver investimento em ampliação de fábricas."

O objetivo agora é reduzir a diferença de tecnologias e produtividade que eventualmente existe com outras regiões do mundo e posicionar as fábricas brasileiras no nível global, tornando possível a competição por mais investimentos em um futuro novo ciclo.

### DE VOLTA AO JOGO

Afora NIB e Mover, Calvet cita outras políticas do governo que ajudam a alavancar a produção automotiva de forma mais concreta: "Temos as obras do PAC, que puxam a demanda por máquinas propulsadas e caminhões. O Caminho da Escola, que gera efeito direto na indústria de ônibus".

"O setor automotivo está de volta", sentenciou Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea, em evento que marcou o lançamento das primeiras regulamentações do Mover, em Brasília, DF, na presença do presidente Lula. De fato há muito tempo não há uma perspectiva tão otimista quando se olha para o horizonte. O que não pode acontecer, novamente parafraseando Lima Leite, que usualmente cita Roberto Campos, é o País "perder a oportunidade de perder uma oportunidade" ■

LOCAL: CENTRO DE CONVENÇÕES DA UNIVERSIDADE SENAC  
AV. ENG. EUSÉBIO STEVAUX, 823, SANTO AMARO, SÃO PAULO/SP

25  
de junho

# REVISÃO

## PERSPECTIVAS 2024

Em julho, o prestigiado Seminário AutoData Revisão das Perspectivas mais uma vez reunirá as mentes mais influentes do setor automotivo para um encontro crucial que avaliará o ritmo e o panorama da produção das montadoras e dos fabricantes de autopeças ao longo do segundo semestre de 2024.

### POR QUE PARTICIPAR?

**DIALOGO ESTRATÉGICO:** Proporciona uma oportunidade única para a troca de ideias com líderes do setor, visando enfrentar desafios imediatos e capitalizar oportunidades emergentes.

**VISÃO DE FUTURO:** Oferece insights valiosos sobre as tendências e o ritmo da indústria automotiva para o segundo semestre de 2024 e além, permitindo que os participantes se preparem de forma proativa para as mudanças.

**CONEXÕES VALIOSAS:** Facilita o networking com os principais players da indústria, criando oportunidades para parcerias estratégicas e colaboração inovadora.



# O PONTO DE PARTIDA PARA O FUTURO DO SETOR AUTOMOTIVO

## PROGRAMA

**08h30/09h00**

Abertura – Balanço AutoData

**09h00/09h40**

Palestra Anfavea – **Márcio de Lima Leite**, presidente

**09h40/10h20**

Palestra Sindipeças – **Cláudio Sahad**, presidente

**10h20/10h50** – Coffee Break

**10h50/11h30**

Palestra Toyota – **Evandro Maggio**, presidente

**11h30/12h10**

Palestra VWCO – **Roberto Cortes**, presidente

**12h10/14h00** – Almoço

**14h00/14h40**

Painel Motores

Cummins – **Adriano Rishi**, presidente;

FPT Industrial – **Marco Rangel**, presidente;

MWM – **José Eduardo Luzzi**, presidente

**14h40/15h20**

Palestra Perspectivas Mercado – **Milad Kalume Neto**, desenvolvimento de negócios da consultoria Jato

**15h20/15h50** – Coffee Break

**15h50/16h30**

Painel Sistemistas e autopeças

Eaton – **Antônio Carlos Galvão**, presidente;

ZF – **Carlos Delich**, presidente;

Grupo ABG – **Alexandre Abage**, CEO

**16h30/17h10**

Painel Máquinas Agrícolas e de Construção

Executivo de montadora de máquinas de construção a confirmar (\*) e AGCO/MASSEY FERGUSON – **Rodrigo**

**Junqueira**, Gerente Geral AGCO & Vice-Presidente

Massey Ferguson América do Sul

**17h10** – Encerramento

(\*) ainda sujeito a  
confirmação

Informações/inscrições:  (11) 93372 1801 | [seminarios@autodata.com.br](mailto:seminarios@autodata.com.br) | [www.autodata.com.br](http://www.autodata.com.br)

**AUTODATA**  
• SEMINÁRIOS •

# Brasil automotivo também é multinacional

Por Lucia Camargo Nunes | Com Pedro Kutney

AMÉRICA DO NORTE

AMÉRICA CENTRAL

AMÉRICA DO SUL

O Brasil abriga um imenso parque fabril automotivo mas nem por isto as dezesseis fabricantes de veículos instaladas em território nacional – e mais duas que estão chegando – têm origens nacionais. Enquanto uma tão idealizada montadora genuinamente brasileira não surge fornecedores de componentes, de carrocerias de ônibus, carretas e até de soluções para eletromobilidade nascidas no País enfrentaram as adversidades e expandiram de forma competente seus negócios para além das fronteiras, tornando-se gigantes multinacionais brasileiras do setor automotivo.

Nos anos 1990 quase todas as grandes empresas nacionais da indústria automotiva foram compradas por estrangeiras. São emblemáticos os casos das Joias da Coroa: a Freios Varga foi comprada pela TRW (hoje ZF), a Cofap pela Magneti Marelli (hoje só Marelli) e a Metal Leve pela mesma Mahle com a qual tinha se associado no início de sua história.

São poucas as empresas brasileiras que partiram para a internacionalização, mas os raros exemplos tornaram-se gigantes em seus segmentos



**EUROPA**

**ÁSIA**

Mas há empresas que fizeram o caminho inverso, internacionalizaram suas operações com a compra de corporações no Exterior ou a localização de unidades próprias em outros países. Dentre as maiores multinacionais brasileiras do setor automotivo estão Tupy, lochpe-Maxion, Marcopolo, Randoncorp e WEG. A Sabó também figurava nesta lista, teve operações nos Estados Unidos, Alemanha e China, mas em anos recentes desistiu de atuar no Exterior e voltou sua operação ao mercado brasileiro.

### **RODAS DO BRASIL PARA O MUNDO**

Maior produtora de rodas automotivas do mundo, e de componentes estruturais para veículos comerciais nas Américas, a lochpe-Maxion buscava, nos idos de 2004, alternativas para crescer. A ideia é que, embora seja um mercado importante, o Brasil é pequeno comparado ao resto do mundo, responsável por menos de 3% dos veículos produzidos. Então era importante, naquele momento, partir para fora do País.

Marcos de Oliveira, executivo que trabalhou quase três décadas na Ford e foi seu presidente no Brasil, desde 2012 dirige as operações da lochpe-Maxion, no Brasil e em outros treze países onde a companhia tem fábricas. Ele conta como foi a transformação de uma empresa familiar com mais de cem anos de história em uma corporação multinacional: "Era muito claro que nós tínhamos que buscar caminhos para crescer em outras regiões, em outros mercados. Em 2008 a companhia construiu a sua primeira fábrica fora do Brasil, de rodas para veículos comerciais na China. Assim foi dado o primeiro passo".

A lochpe-Maxion sempre exportou seletivamente, mas a internacionalização, com presença industrial em outros países, tornou-se uma estratégia que, hoje, soma 33 fábricas em catorze países, atendendo a clientes na América do Sul, América do Norte, Europa e Ásia.

"O plano da companhia é essencialmente produzir onde nós vendemos. O que nos dá, obviamente, a capacidade de entender a necessidade dos nossos clientes nos diferentes países onde operamos", observa Oliveira. "Compramos matéria-prima ou utilizamos os recursos de cada região para atender aos clientes em cada região. Isso nos permite estar bem alinhados em termos da nossa estrutura de custos com o mercado onde estamos produzindo e vendendo."

Mais de 95% do faturamento externo da companhia não é de exportação do Brasil, mas das receitas geradas em cada um dos países onde a lochpe-Maxion opera, sendo que o mercado brasileiro representa cerca de 30% do valor das vendas globais.

Outra maneira de agir, conta Oliveira, é buscar mão-de-obra, lideranças e conhecimentos locais nas diferentes regiões. Em sua visão uma das características importantes de uma empresa brasileira e da sua liderança é respeitar as culturas nativas de onde estão as operações: "Procuramos ter indianos na Índia, chineses na China, brasileiros no Brasil, europeus na Europa e mexicanos no México, exatamente para conhecer todas as características em termos laborais, de necessidades dos clientes, aquisição de matéria-prima, tudo o que está muito relacionado a cada um desses mercados onde operamos".

### **MERCADOS EXPRESSIVOS**

De todos os mercados nos quais opera o presidente da lochpe-Maxion indica que, do ponto de vista de volume de produção, os países mais importantes são Brasil, México, Turquia, República Tcheca e Índia.

A China, por exemplo, maior mercado automotivo do mundo, com cerca de 25 milhões de veículos vendidos por ano, é um país que tem os seus próprios desafios, principalmente porque já tem base de fornecedores estabelecida. Ainda assim a



Marcos de Oliveira, presidente do Grupo lochpe-Maxion: 33 fábricas em catorze países.

lochpe-Maxion cresce por lá. Foi onde a companhia iniciou seu processo de internacionalização, em 2008, com a produção de rodas de aço para veículos comerciais. E é lá que o grupo faz atualmente a escalada para rodas de alumínio.

Este é o mesmo produto fabricado na Índia, de uma planta inaugurada em 2019, onde a companhia já atingiu volume de 2 milhões de rodas por ano.

A estratégia é operar localmente mas o compartilhamento de experiências acontece nos centros de engenharia regionais que atendem a essas fábricas – há engenharias no Brasil, na Alemanha, Itália e Tailândia. A empresa promove o programa Maxion Team Awards, que reconhece os melhores projetos de todas as fábricas, focados em produtividade e sustentabilidade.

"Na mais recente premiação, em abril, tivemos mais de setecentos projetos do mundo inteiro em categorias de excelência operacional, de sustentabilidade, de inovação, e selecionamos os quinze melhores de todo o mundo", conta Oliveira.

O executivo reconhece que "é um processo complexo, mas muito valioso. Temos a oportunidade de ver as melhores práticas em cada região e compartilhar na companhia toda. As equipes ganhadoras viajam para uma outra fábrica da empresa em outro lugar do mundo para compartilhar e levar experiências para o seu próprio país".

A lochpe-Maxion constrói uma nova fábrica na Turquia, com início das operações em 2025: será a primeira de rodas de alumínio para veículos comerciais para atender ao mercado europeu.

A companhia ainda faz uma expansão importante da fábrica de componentes estruturais no México, para atender ao mercado estadunidense de veículos comerciais. Ali a produção será elevada de 25% a 30%.

De olho no médio e longo prazos a lochpe-Maxion investe pouco mais de R\$ 500 milhões por ano em novas fábricas, aumento de capacidade, melhoria de produtividade, questões regulatórias e projetos de sustentabilidade.

### ELETRIFICAÇÃO E OPORTUNIDADES

O presidente da lochpe-Maxion menciona novamente a Índia, país que tem tamanho de população similar ao da China mas que produz 5 milhões de veículos por ano. Nos próximos dez anos está previsto que a taxa de crescimento da Índia será a maior do setor automotivo no mundo. Por isto a multinacional brasileira já se coloca em posição bastante competitiva por lá.

Ter um portfólio completo – de rodas de aço para veículos comerciais leves e máquinas agrícolas; rodas de alumínio para veículos leves e em breve para caminhões – não é suficiente. A lochpe-Maxion, tanto em rodas como em componentes estruturais, enxerga as novas oportunidades com a eletrificação, incluindo veículos autônomos, e estuda a expansão do portfólio.

A experiência internacional também ajuda a pensar no mercado brasileiro e em todo seu potencial, observa o executivo: "É um mercado importante e, por nós termos essa visibilidade, por estarmos acompanhando o que está acontecendo na China, na Europa e na América do Norte, com veículos elétricos e híbridos, sabemos das tendências, das necessidades dos nossos clientes em todos esses mercados e podemos adaptar essas necessidades para a realidade do Brasil. Temos aquela visão de que nós somos uma empresa global, mas nós temos de atuar de forma global e de forma local também".



A SUMIDENSO DO BRASIL CONQUISTA O PRÊMIO  
"OUTSTANDING PERFORMANCE - 2023"  
DA TOYOTA LATIN AMERICA AND CARIBBEAN.

Agradecemos a parceria e confiança da TOYOTA  
e renovamos o compromisso de buscar sempre  
a excelência, superando as expectativas.



**Sumidenso do Brasil**

SUMITOMO ELECTRIC GROUP

**CRESCIMENTO DENTRO E FORA**

A Tupy, catarinense de origem com 85 anos de história, é hoje o maior fornecedor mundial de cabeçotes, blocos e partes estruturais de ferro fundido para a indústria de caminhões, ônibus e máquinas agrícolas e de construção. Cerca de 70% das receitas – recorde de R\$ 11,4 bilhões em 2023 – vêm de exportações e operações no Exterior, com duas fábricas no México e uma em Portugal.

Em 2021 a companhia concluiu a compra, por € 67,5 milhões, das operações da Teksid – fundição que era do Grupo Fiat, depois FCA e hoje Stellantis – no Brasil e em Portugal, colocando um pé na Europa e aumentando a carteira de clientes globais.

Em 2022 comprou a fabricante de motores diesel MWM, por R\$ 865 milhões, e assim entrou no negócio de usinagem e montagem completa de motores pesados a diesel e a gás, além de geradores de energia e o nascente segmento de bioplantas, para o qual fornece biodigestores para geração de biogás e biometano para alimentar geradores e caminhões a gás produzidos pela MWM. Este é um negócio ainda restrito ao Brasil mas que tende a se internacionalizar por causa das necessidades globais de descarbonização das emissões.

Perto da metade das receitas da Tupy vêm da América do Norte, em torno de 18% da Europa, 34% da América do Sul e

**Domínio e desenvolvimento de tecnologias: chave para a internacionalização da catarinense Tupy.**



Divulgação/Tupy

**Fábrica da Maxion Wheels: maior fabricante de rodas do mundo.**



Divulgação/focthppe-Maxion

2% da Ásia, para onde a Tupy exporta regularmente para fábricas de motores no Japão, na China e na Índia.

A Tupy é, desde 2005, o maior contribuinte para a balança comercial brasileira de autopeças. É o terceiro maior exportador do setor, mas praticamente não importa nada e assim tem o maior saldo positivo dentre os fabricantes de componentes.

**MUDANÇA DE ESTRATÉGIA**

Para o CEO da Tupy, Fernando Cestari de Rizzo, é o investimento em pesquisa e inovação, feito regularmente há cinquenta anos, que garantiu à companhia criar vantagens competitivas sustentáveis, aqui e no mundo. No fim dos anos 1990 a companhia passou por dificuldades financeiras e novos acionistas lhe deram um novo impulso.

O plano foi se afastar do negócio de carros de passeio – uma fortaleza desde os anos 1950, quando a Tupy forneceu todos os componentes de ferro fundido para os Volkswagen Fusca, Kombi e Brasília –, que perdeu espaço para o alumínio. O objetivo era migrar para uma nova base de clientes e para produtos de maior valor agregado.

Assim a Tupy passou a se dedicar a produtos mais nobres e complexos, como blocos e cabeçotes para motores de veículos pesados, caminhões, ônibus, máquinas agrícolas e de construção, conforme conta Rizzo: "Abrimos uma carteira ampla de

negócios, uma variedade maior de clientes da Europa, dos Estados Unidos e da Ásia. Enxergamos a oportunidade de estar fora do Brasil, porque o mercado brasileiro era pequeno para a capacidade da Tupy”.

A partir de 2004 a Tupy iniciou um processo de internacionalização profunda do negócio, primeiro com as exportações, depois com uma sequência de aquisições, que tornou a companhia o maior player do setor no mundo.

“Hoje somos o maior fornecedor mundial de componentes estruturais de ferro fundido, não só de blocos e cabeçotes, para fabricantes de caminhões e máquinas agrícolas e de construção. Mas só conseguimos fazer isto porque tínhamos boas fábricas e engenharia muito competente. Este valor permitiu que virássemos completamente a companhia.”

A aquisição da Teksid permitiu fornecer para mais clientes globais. Nesse caminho a MWM trouxe uma base importante de conhecimento para agregar valor ao produto tradicional da Tupy, a partir do fornecimento de motores montados.

O investimento em pesquisa e desenvolvimento que a companhia mantém continua preservando suas vantagens competitivas no mundo. Os motores mais modernos de caminhões no mundo têm blocos e cabeçotes produzidos pela Tupy no Brasil, no México e em Portugal.

A engenharia da empresa contribui com fabricantes que têm suas próprias fundições de blocos na Europa, fornecendo desenvolvimento na área de novos materiais, geometria do produto, metalurgia para alcançar resistência mecânica e à fadiga e condutividade térmica.

A Tupy tem mais projetos para crescer no mundo, incluindo a reciclagem de baterias de lítio, revela Rizzo: “É um desmonte de uma molécula e esta é uma empresa que entende de materiais na sua origem. A partir daí nós vamos desenvolvendo soluções. Quanto mais restritivas são as regras de emissões mais as empresas que têm mais engenharia se destacam porque nós somos capazes de dar as respostas que a sociedade precisa”.



Três fábricas da Tupy no Exterior [de cima para baixo]: Aveiro em Portugal e Saltillo e Ramos Arizpe no México.

### ÔNIBUS PARA O MUNDO

Com lucro líquido de R\$ 316,9 milhões no primeiro trimestre de 2024, crescimento de 34,1% na comparação com o mesmo período do ano passado, a Marcopolo somou R\$ 1,6 bilhão de receita líquida. Cerca de 75% do resultado correspondem ao mercado interno brasileiro e 21% vêm de operações internacionais. Com fábricas nos cinco continentes as carrocerias de ônibus produzidas pela empresa de

origem na Serra Gaúcha rodam nas estradas de mais de cem países.

O México, onde tem uma planta de montagem, manteve o crescimento no segmento de ônibus rodoviários, com a introdução da linha G8 no país.

A Austrália segue com uma boa carteira de pedidos: 108 unidades faturadas no primeiro trimestre e crescimento de 52% com relação aos últimos três meses de 2023.

Na África do Sul a expectativa é de crescimento de vendas nos próximos meses. No primeiro trimestre deste ano a operação no continente africano faturou 87 unidades, aumento de 22,5% com relação ao mesmo trimestre do ano passado.

Em 2023 a Marcopolo apresentou pela primeira vez na Europa um ônibus elétrico alimentado por células de hidrogênio, desenvolvido a partir da carroceria do modelo Audace 1050, produzida na China. A Sinosynergy fornece a parte central da tecnologia de células de combustível, incluindo as membranas e o acionamento. Já a Allenbus é responsável pelo chassi.

Dentre as estratégias a Marcopolo amplia parcerias, inovação e tecnologia para oferecer soluções que podem ser aplicadas nos diversos mercados em que atua. Na América do Sul, por exemplo, a empresa tem operação na Colômbia, a Superpolo, joint venture com o Grupo Fanalca, na qual é responsável pelo fornecimento de veículos para a renovação de frota do sistema BRT Transmilenio da Capital, Bogotá.

**Fábrica da Frasle Mobility no Alabama, Estados Unidos: uma das unidades do Grupo Randoncorp em nove países.**



Divulgação/Randoncorp

Na Austrália a Marcopolo controla a marca Volgren, responsável pelo fornecimento de cerca de 60% dos ônibus que rodam no país. Na China opera há 23 anos: no início transferia tecnologia para produção local de carrocerias de ônibus e desde 2005 produz peças, componentes e carrocerias desmontadas em CKD para a exportação para mercados da Ásia, África e Oceania.

No México a Marcopolo já produziu mais de 37 mil unidades. O país é porta de entrada para o mercado estadunidense no segmento de fretamento. Por lá a companhia celebra 25 anos de mercado com a produção de um novo modelo 100% elétrico, com chassi BYD e carroceria Torino.

### SÓ PASSAGEM DE IDA

Não foi só a Tupy que se reergueu após olhar para fora. As verticalizações e estratégias de novos negócios da Randoncorp – antiga Empresas Randon – ajudaram a companhia a sair da concordata, na década de 1980. Um executivo foi enviado à Argélia para fechar um contrato de venda de carretas. À época o fundador e diretor presidente Raul Anselmo Randon teria dito ao subordinado que ele só viajaria com a passagem de ida e a volta se efetivaria apenas se fechasse negócio. Dito e feito. Ele fechou um contrato para a venda de 713 carretas, US\$ 11 milhões, e conquistou seu bilhete aéreo de volta.

Sediada em Caxias do Sul, RS, a Randoncorp tem unidades espalhadas em quatro continentes, está presente em mais de 120 países e conta com mais de 16 mil funcionários. A empresa, que este ano completou 75 anos, investe na abertura de unidades no Exterior, em mercados da Europa e América do Norte. E mantém forte atuação na América Latina, além de participação relevante dos negócios em mercados da Ásia. É a principal exportadora brasileira de implementos rodoviários.

Com a queda do mercado interno de caminhões, em 2023, as exportações e negócios no Exterior contribuíram para que a Randoncorp alcançasse o melhor EBTIDA [lucro antes de impostos, juros e depreciação de ativos] de sua história.



A Yazaki do Brasil e da Argentina foram homenageadas pela Toyota Latin America & Caribbean com a premiação Outstanding Performance 2023. Uma grande conquista para todos nós, resultado de uma jornada de comprometimento com segurança, qualidade, sustentabilidade, gestão operacional, custos competitivos e desdobramento eficaz do Sistema de Produção Toyota (TPS).

Um reconhecimento pelo segundo ano consecutivo, que nos enche de orgulho e reforça o compromisso contínuo da Yazaki Mercosul com a excelência em tudo que faz. A parceria com a Toyota tem sido uma fonte constante de inspiração e motivação para toda a nossa equipe, impulsionando-nos a alcançar novos patamares de desempenho e inovação.



Agradecemos a todos os colaboradores da Yazaki Mercosul, parte essencial da nossa jornada. Que trabalham e se dedicam incansavelmente para alcançar os melhores resultados, que são os pilares sobre os quais construímos a nossa história.

**Um por todos, Todos por um!**





**Marcopolo no México:** mais de 35 mil ônibus encarroçados.

O crescimento não orgânico tem sido um fator importante na expansão da Randoncorp. Nos últimos cinco anos a companhia investiu quase R\$ 1,5 bilhão em aquisições que dobraram as receitas. A Frasle, por exemplo, adquirida pela Randon em 1996, faz parte da vertical Controle de Movimentos, tem projetos para América do Norte, principalmente Estados Unidos e México, seguindo a tese de expandir o mercado de reposição em novas geografias.

De acordo com a Randoncorp o objetivo da internacionalização é trazer ainda maior fortalecimento para os negócios por estar em geografias diferentes e, assim, reduzir a volatilidade dos diferentes mercados. E não falta diversificação de mercados: com a Frasle na conta a empresa tem operações industriais em nove países.

### GIGANTE CATARINENSE

A WEG, fundada em 1961, com sede em Jaraguá do Sul, SC, é especializada em motores elétricos industriais mas diversificou seu foco para o setor automotivo com o crescimento da eletrificação, iniciando a produção estações de recarga, motores elétricos para veículos pesados e máquinas agrícolas e, também, baterias de lítio. É uma das maiores empresas de capital aberto do Brasil, que faturou R\$ 32,5 bilhões em 2023.

Depois de equipar com seus motores os caminhões Volkswagen e-Delivery e os ônibus elétricos da Eletra e da Marcopolo, mais recentemente a WEG anunciou o for-



**Marcopolo na Colômbia:** produção de carrocerias de ônibus na joint venture Superpolo.

necimento de powertrain (motor e inversor) e bateria para os veículos montados pela Hitech Electric, no Paraná.

A companhia iniciou seu processo de internacionalização em 1975, com a exportação de motores elétricos para a Argentina. Desde então a empresa vem expandindo sua presença global de forma gradual e planejada: exportação para mais de 130 países, filiais de produção, distribuição e vendas em mais de vinte países, aquisições de empresas no Exterior, como a austríaca E-Peppel e a estadunidense Marathon Motors, além de joint ventures com empresas locais na China e Índia.

Após a Argentina a WEG se associou à alemã Jara, em 1976. Foi a partir de sua segunda operação formal na Europa, com a instalação de uma filial na Inglaterra, em 1996, que a empresa ganhou tração internacional, com novas filiais comerciais, aberturas e aquisições de fábricas.

### ENTRAVES

Nos últimos trinta anos o Brasil vem passando por processo de desindustrialização que contrasta com o bom desempenho internacional de poucas empresas do setor automotivo nacional. A derrocada vem desde a abertura destrambelhada do mercado pelo governo Collor, nos anos 1990, quando as Joias da Coroa do setor de autopeças foram compradas por multinacionais, e mais recentemente enfrenta-se o crescimento da concorrência da China.



Divulgação/Marcopolo

**Marcopolo na África do Sul: produção de ônibus com posição de dirigir na direita.**

“Fato é que a indústria brasileira perdeu espaço no PIB e conseqüentemente sua relevância política e econômica”, observa Marcelo Gabriel, professor do programa de mestrado e doutorado em administração e do mestrado profissional em comportamento do consumidor da ESPM SP, e que tem experiência de mais de trinta anos no setor automotivo.

Do lado conjuntural a proliferação de marcas e modelos fez com que muitas empresas fabricantes de veículos trouxessem para cá seus fornecedores globais, enfraquecendo assim a indústria local de componentes, de capital nacional, que décadas atrás floresceu com a chegada das grandes montadoras estrangeiras.

“Outra questão conjuntural importante é a estratégia das grandes montadoras de concentrar suas compras em países de baixo custo, sendo que o custo-Brasil inviabiliza nossa participação maior nesse seleto grupo. No Brasil exportamos impostos, visto que a tributação em cascata impacta a formação de custos e preços”, afirma Gabriel. “Ao buscar um mercado externo a concorrência que se apresenta por lá é de um nível bastante superior ao encontrado no mercado local, considerando que os produtos são compatíveis e com a mesma qualidade.”

Dentre as principais barreiras para a internacionalização de empresas o professor cita a necessidade de investimento em infraestrutura em um outro país, o

que inclui capital de giro, contratação de mão-de-obra e desenvolvimento de mercado, ao mesmo tempo em que os desafios do mercado interno postergam planos de expansão para fora.

“A Randoncorp é um exemplo interessante na construção de uma cultura glocal, é global e local. Vários dos atuais executivos em posição de liderança na organização tiveram experiências fora do Brasil, seja em subsidiárias ou nas diversas joint-ventures pelo mundo, levando a cultura Randon, aprendendo a cultura local, e criando assim essa experiência de convívio, que tem sido muito proveitosa.”

Criar uma operação fora do Brasil requer conhecimento sobre o mercado no qual se quer instalar a operação, apetite para risco e infraestrutura no Brasil bastante sólida para apoiar este desenvolvimento. A ausência de um modelo de estímulo à internacionalização das empresas restringe as iniciativas a grandes grupos econômicos, como lochpe-Maxion e Randon, que entendem este processo como de longo prazo e de baixo retorno inicial.

“Não consigo imaginar um pequeno empresário brasileiro de autopeças que forneça como tier 2 ou tier 3 para um sistemista, pensar em internacionalização como os grandes grupos. Experimentar uma iniciativa no Paraguai, dados os incentivos e o fomento local, parece uma alternativa mais plausível para este perfil, que perfaz a maioria das empresas no Brasil.” ■

**Motores elétricos da WEG: presença em 130 países.**



Divulgação/WEG

## Multinacionais brasileiras do setor automotivo

	Tupy	lochpe-Maxion
<b>Ano de Fundação</b>	1938	1918
<b>Primeira atividade no Exterior</b>	1976 – Estados Unidos	2008 - China
<b>Fábricas no Brasil</b>	Joinville, SC; Betim, MG; São Paulo, SP	Limeira, SP; Cruzeiro, SP; Santo André, SP; Hortolândia, SP; Contagem, MG; Sete Lagoas, MG; Resende, RJ
<b>Fábricas no Exterior</b>	México, Saltillo e Ramos Arizpe; Portugal, Aveiro	Uruguai, Canelones; Argentina, Córdoba; México, Chihuahua, San Luis Potosi e Castanos; Estados Unidos, Sedalia; Alemanha, Königswinter; República Tcheca, Ostrava; Espanha, Manresa; Itália, Dello; Turquia, Manisa; África do Sul, Joanesburgo; Índia, Pune; Tailândia, Saraburi; China, Nantong e Suizhou
<b>Escritórios no Exterior</b>	Holanda, EUA, Alemanha, Itália	Estados Unidos, Reino Unido, Áustria, Tailândia, Japão, China
<b>Faturamento Líquido 2023</b>	R\$ 11,4 bi	R\$ 15 bi
<b>Composição % das receitas no Exterior em 2023</b>	América do Norte: 46%, América do Sul: 34%, Europa: 18%, África, Ásia e Oceania: 2%	73,6%
<b>Empregados</b>	Total: 20,8 mil, Brasil: 15,3 mil, México: 5 mil, Europa: 474, EUA: 13	Total: 17 mil

## Multinacionais brasileiras do setor automotivo

Marcopolo	Randoncorp	WEG
1949	1949	1961
1961 - Uruguai	1972 - Uruguai	1975 - Argentina
Caxias do Sul, RS (2); São Mateus, ES	Mogi Guaçu, SP; Araraquara, SP; Sorocaba, SP; Campinas, SP; Indaiatuba, SP; Porto Real, RJ; Linhares, ES; Messias, AL; Joinville, SC; Schroeder, SC; Chapecó, SC; Içara, SC; Erechim, RS; São Leopoldo, RS; Flores da Cunha, RS; Caxias do Sul, RS	Manaus, AM; Linhares, ES; Betim (2), MG; Bento Gonçalves, Gravataí, RS; Jaraguá do Sul (3), Guaramirim, Itajaí, Blumenau, SC; Mauá, Monte Alto, Sertãozinho, São Bernardo do Campo, SP; Manaus, AM; Linhares, ES; Betim (2), MG; Bento Gonçalves, Gravataí, RS; Jaraguá do Sul (3), Guaramirim, Itajaí, Blumenau, SC; Mauá, Monte Alto, Sertãozinho, São Bernardo do Campo, SP
Argentina, Colômbia, México, China, África do Sul, Austrália	Argentina, Buenos Aires, Álvear e Santa Fé; México, G8Monterrey; Estados Unidos, Alabama e New Jersey; China, Zhejiang; Índia, Nova Déli; Argélia, Argel; Egito, Cairo; Etiópia, Mekelle; Costa do Marfim, Abidjá	Estados Unidos, México, Colômbia, Argentina, África do Sul, Argélia, Egito, Gana, Turquia, Áustria, Alemanha, Portugal
74 representantes e filiais, 13 no Brasil e 61 no Exterior	Alemanha, Chile, China, Colômbia, Estados Unidos, Holanda, México, Reino Unido	Estados Unidos, Canadá, México, Argentina, Chile, Equador, Peru, Uruguai, Venezuela, Alemanha, Áustria, Espanha, França, Itália, Portugal, Reino Unido, China, Coreia do Sul, Índia, Japão, África do Sul, Austrália, Nova Zelândia
R\$ 6,7 bi	R\$ 10,9 bi	R\$ 32,5 bi
39,9%	21,4%	53%
Total: 14 mil, Brasil: 11,5 mil, Exterior: 2,6 mil	Total: 16 mil, Brasil: 14,4 mil, Exterior: 1,6 mil	Total: 40 mil

# Siderúrgicas apostam em mais valor para o setor automotivo

Maiores fornecedores de aço para produção de veículos e autopeças investem em produtos cada vez mais leves e resistentes

Por Pedro Kutney, de Ipatinga, MG, e São Paulo

Tão básico quanto complexo o aço é o principal insumo da indústria automotiva, das peças à carroceria de um veículo. Pelo seu peso, literal e relativo, na construção de veículos, os produtores de aço tanto influenciam como são influenciados pelos fabricantes de autopeças, automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus e máquinas agrícolas e de construção. Tudo dentro de uma certa relação de amor e ódio.

De um lado compradores reclamam dos preços e, de outro lado, siderúrgicas fornecedoras alegam seguir os mais altos padrões de qualidade para servir ao setor automotivo cobrando não mais do que as cotações internacionais que, hoje, são puxadas para baixo por excedentes da China que, aqui, aparecem nos balanços da indústria de aço na forma de queda de receitas e lucros.

Com ou sem conflitos de interesse o fato é que as duas indústrias são como gêmeos siameses que dependem um do outro para sobreviver e evoluir. No caso brasileiro a indústria pesada do aço surgiu pelas mãos do Estado, ainda nos anos 1940 com a CSN, Companhia Siderúrgica



Produção de aço laminado a quente: principal produto siderúrgico nas fábricas de veículos.

Divulgação/ABR

Nacional, para dar base ao desenvolvimento industrial do País, inclusive e especialmente do setor automotivo.

Passados mais de setenta anos da chegada dos primeiros fabricantes estrangeiros de veículos hoje esta indústria consome um quarto da produção siderúrgica do País, volume que em 2022 correspondeu a 5,5 milhões de toneladas, segundo dados mais recentes do IBR, Instituto Aço Brasil, que reúne empresas do setor.

A indústria automotiva pode até reclamar de preços mas não de falta de aço no País, pois as siderúrgicas dizem que têm capacidade para fornecer o dobro do volume consumido hoje. Também não falta qualidade, pois os fabricantes de veículos são os clientes mais exigentes, demandam cada vez mais material de maior resistência e menor peso, o que tem puxado o desenvolvimento e os investimentos do setor.

Miguel Homes, experiente executivo com cerca de três décadas trabalhando no setor de aço da América do Sul e desde 2018 vice-presidente comercial da Usiminas, calcula que um veículo de 1 tonelada produzido no Brasil atualmente tem metade de seu peso e dos custos de produção relacionados ao aço, tanto na carroceria como nos componentes, levando-se em conta que até pneus têm malha de aço na sua composição.

### COMPLEXIDADE E INVESTIMENTO

A indústria siderúrgica projeta crescimento contínuo, ainda que lento, da produção de veículos no País, e por isto vem fazendo investimentos em ampliação de capacidades e novos aços que beneficiam diretamente o fornecimento às montadoras. Três dos maiores fornecedores do insumo às fábricas de autopeças e de veículos leves e pesados, Usiminas, Gerdau e ArcelorMittal, realizam aportes em suas operações que somam R\$ 11,6 bilhões desde 2023 até 2026.

Apesar de ser uma indústria cujos resultados de produção são medidos em toneladas o que mais importa hoje aos fabricantes de aço e de veículos é a redução de peso sem perda de resistência e



**Alto-forno 3 da Usiminas em Ipatinga: investimento de R\$ 2,7 bilhões para a reforma.**

maleabilidade, uma qualidade importante para estampar peças, o que gera complexidade crescente na produção.

Segundo Homes as siderúrgicas no País já trabalham com a terceira geração de aços avançados de alta resistência, denominados pela sigla em inglês AHSS, utilizados predominantemente na produção de veículos. Atualmente o aço produzido pela Usiminas é oito vezes mais forte do que há cinquenta anos.

Os AHSS são o grande trunfo da indústria do aço contra outros metais para fabricação de automóveis, pois segundo a Usiminas sua produção gera cinco vezes menos emissão de carbono do que o alumínio. Homes indica que, hoje, os veículos já usam perto de 30% de AHSS em suas carrocerias, principalmente nas partes estruturais, e o executivo projeta que "este porcentual crescerá para 50% em mais três ou quatro anos".

Homes sabe disto porque a Usiminas é o maior fornecedor de aços planos laminados e galvanizados para a indústria automotiva no País, com mais de duzentos clientes do setor na carteira, e segundo ele conta "já trabalhamos com especificações de aços para carros que as montadoras lançarão em 2025 e 2026".

Para acompanhar a evolução de seus maiores clientes – que em 2023 compraram quase 1,4 milhão de toneladas, ou 34% do total de 4 milhões de toneladas pro-



Divulgação/Usiminas

duzidas nas usinas de Ipatinga e Cubatão, SP – a Usiminas investe fortemente em pesquisa e desenvolvimento, diz Homes: “Aplicamos mais de R\$ 100 milhões nos últimos anos em nosso centro de engenharia para desenvolver treze novos tipos de aço, temos mais de setenta estudos em andamento e 536 patentes registradas, número maior do que o de qualquer siderúrgica na América Latina”.

A divisão de aços especiais da Gerdau, que fornece a maior parte de sua produção a fabricantes automotivos no Brasil e nos Estados Unidos, calcula que, atualmente, de 10% a 20% do peso de um veículo leve produzido em solo brasileiro é composto por aços especiais. Em 2023 esta unidade da Gerdau comercializou 1,4 milhão de toneladas, equivalente a 12% das 11,3 milhões de toneladas que a empresa vendeu no mundo.

Outra grande fornecedora do setor, a Arcelor Mittal, não revela qual o percentual da indústria automotiva no seu faturamento mas afirma que vem aumentando os investimentos para atender aos fabricantes de veículos. O diretor de vendas de aços planos da empresa na América Latina, Mauro André de Souza, confirma que a demanda por materiais de alta resistência é crescente: “Já produzimos e fornecemos o Usibor [produto patenteado da Arcelor Mittal] e estamos preparados para fornecer soluções para veículos híbridos e elétricos,

**Bobinas prontas na Unigal: joint venture da Usiminas com a Nippon Steel para produzir aço galvanizado a quente de primeira qualidade para partes externas de carros.**

**Usina de aços longos da ArcelorMittal em João Monlevade: investimento de R\$ 4 bilhões para produzir aços de componentes automotivos.**



Divulgação/ArcelorMittal

baseado em todo conhecimento que a empresa já possui em outros mercados, como Europa, Estados Unidos e Ásia”.

### USIMINAS

Inaugurada em 1962 como empresa estatal no bojo do desenvolvimentismo do governo Juscelino Kubitschek, em associação com a japonesa Nippon Steel, a Usiminas fornece aço para a indústria automotiva desde o dia 1 de sua existência e evolui com ela:

“Hoje somos líderes no fornecimento de cerca de metade dos aços laminados e galvanizados usados pelos fabricantes de veículos”, conta Miguel Homes. “Todo carro em circulação no Brasil tem nosso aço. Produzimos 99% dos laminados que os fabricantes de autopeças e de veículos precisam, e o que não temos ainda estamos desenvolvendo”.

A companhia foi privatizada em 1992, juntou ao seu enorme parque industrial de Ipatinga a antiga Cosipa, de Cubatão, SP, e em 2011 o grupo siderúrgico ítalo-argentino Ternium adquiriu o controle, hoje com participação de 61,3% na empresa.

Mas a Nippon Steel ainda tem fatia acionária relevante e há cerca de dez anos, estimulada por um de seus maiores clientes globais, a Toyota, tornou-se sócia da Usiminas em um de seus maiores investimentos: a Unigal, unidade dentro da usina de Ipatinga de galvanização a quente



CUIDADO  
NA VIAGEM 

CONSCIÊNCIA  
NO TRÂNSITO 

ATENÇÃO  
NO CAMINHO 

# AVISA QUANDO CHEGAR

#maioamarelo

Há mais de duas décadas, a Volare tem o compromisso de transportar pessoas aos seus destinos sem preocupações, com qualidade e segurança.

**Neste Maio Amarelo, lembramos que a atenção, o cuidado e a consciência no trânsito garantem a proteção de todos.**

**Volare**   
NA DIREÇÃO DO FUTURO

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

    /ONIBUSVOLARE

## Principais fornecedores de aço para a cadeia automotiva no Brasil

Usiminas	ArcelorMittal	Gerdau	CSN
Vendas 2023 (milhões de toneladas / % sobre 2022)			
4,0 (-4%)	14,4 (+15,9%)	11,3 (-5%)	4,1 (-5%)
Vendas 1º tri 2024			
1,0 (0%)	Não Divulgado	2,7 (-8,6%)	1,0 (+5%)
Receitas 2023			
R\$ 27,6 bi (-15%)	R\$ 69,8 bi (-2,6%)	R\$ 68,9 bi (-16,4%)	R\$ 45,4 bi (+2,4%)
Receitas 1º tri 2024			
R\$ 6,2 bi (-14%)	Não Divulgado	R\$ 16,2 bi (-14%)	R\$ 5,4 bi (-6,5%)
Vendas ao setor automotivo 2023 (milhões de toneladas / participação no total)			
1,36 / 34%	Não Divulgado	1,4 / 12% *	0,53 / 13%
Investimentos que atendem ao setor automotivo			
R\$ 3,2 bi	R\$ 7,4 bi	R\$ 1 bi	Não Divulgado

\* Vendas da divisão de aços especiais da Gerdau no Brasil e nos EUA / Fonte: empresas / Elaboração: AutoData

de bobinas de aço – método que torna o material revestido com liga de zinco e alumínio mais resistente à oxidação –, que hoje responde por mais de 60% dos aços laminados de primeira qualidade da Usiminas fornecidos para a estampagem das partes exteriores dos veículos, incluindo 100% do fornecimento no Brasil às exigentes Honda e Toyota.

Em 2023 foi concluído o maior investimento da última década na usina de Ipatinga: foram aportados R\$ 3,2 bilhões, quase R\$ 900 milhões na reforma da aciaria 2 e R\$ 2,7 bilhões para renovar completamente o alto-forno 3, que após 24 anos de operação triplicou sua capacidade produtiva de ferro-gusa, em uma obra gigante que, sozinha, envolveu mais de 9 mil operários. O equipamento é considerado um dos mais modernos do mundo: é 30% mais produtivo e reduziu em 9% o consumo de combustível e em 20% o uso de coque [carvão mineral], o que consequentemente diminuiu as emissões de CO<sub>2</sub>. A Usiminas tem meta autoimposta de cortar em 15% suas emissões de gases de efeito estufa até 2050, por meio de maior uso de bio-

massa, energia renovável e sucata para alimentar suas linhas.

Em outra frente de negócios para o setor automotivo a Soluções Usiminas também fornece chapas cortadas e conjuntos soldados para a fabricantes de veículos e autopeças. Contudo, segundo Homes, não está nos planos retornar ao mercado de estamparia, soldagem e pintura de carrocerias como fazia a antiga Automotiva Usiminas, vendida há cerca de dez anos para o Grupo Aethra que mudou o nome da unidade para Flama.

### ARCELORMITTAL

Maior siderúrgica do mundo com clientes em 140 países, formada em 2006 a partir da fusão do grupo europeu Arcelor com indiano Mittal Steel, a ArcelorMittal também é a maior produtora de aço do Brasil e da América Latina, com produção de 14,4 milhões de toneladas na região em 2023. No mercado brasileiro os primeiros produtos fornecidos à indústria automotiva são aços longos e treilados para fabricação de parafusos e cordoalha de pneus, produzidos desde a década de

1960 e até hoje na usina da empresa em João Monlevade, MG.

Ao longo dos anos este portfólio foi significativamente ampliado com aços para componentes de suspensão, como molas helicoidais e lâminas, hastes de amortecedores, barras estabilizadoras, bieletas, grampos e outros componentes de autopeças. A ArcelorMittal também compete no mercado de aços planos ligados, revestidos e laminados produzidos nas usinas de Tubarão, ES, e Vega, SC.

Atualmente a empresa leva adiante o maior ciclo de investimentos do setor siderúrgico no Brasil, de R\$ 25 bilhões, dos quais R\$ 7,1 bilhões têm implicações diretas no fornecimento ao setor automotivo. A usina de Monlevade recebe R\$ 4 bilhões, até 2026, para construção de nova linha de alto-forno e aciaria que irá duplicar a capacidade de produção de 1,2 milhão para 2,2 milhões de toneladas de aço bruto para fabricação de produtos treilados.

Ainda no segmento de aços longos estão sendo aportados R\$ 1,3 bilhão na usina de Barra Mansa, RJ, para instalação de novo laminador e melhorias na aciaria, que já este ano dobra sua capacidade. Em Sabará, MG, R\$ 144 milhões são aplicados para aumentar em 35% a produção de treilados para o setor automotivo, com ampliação do portfólio de aços para molas, amortecedores, parafusos e fixadores.

Também é grande o investimento da ArcelorMittal em aços planos: a Unidade Vega recebe R\$ 1 bilhão 950 milhões para instalação de nova linha, que ainda este ano começa a produzir aços avançados laminados a frio de alta resistência e revestidos com novos materiais.

Por meio da joint-venture ArcelorMittal Gonvarri, em São Paulo, a empresa investe no mercado de produtos semiacabados: a partir de 2025 fornecerá chapas cortadas e soldadas a laser, com a possibilidade de misturar tipos diferentes de aço em uma mesma peça:

**Aciaria da ArcelorMittal em João Monlevade: produção duplicada para 2,2 milhões de toneladas por ano.**



Divulgação/ArcelorMittal



Produção de aço especial para veículos da Gerdau

“Como resultado a espessura geral do material é reduzida”, nota André Luiz Assunção, consultor especialista em mercado automotivo da siderúrgica. “E isto diminui o peso e as emissões. Os custos de fabricação, material e transporte também são reduzidos significativamente”.

Em paralelo aos investimentos produtivos a empresa tem a mais ousada das metas de descarbonização do setor, algo cada vez mais demandado pelos fabricantes de veículos para reduzir a pegada de carbono de sua cadeia produtiva.

A intenção é neutralizar todas as suas emissões até 2050, com passo intermediário de reduzi-las em 25% até 2030. Dentre as ações para alcançar este objetivo está o desenvolvimento da produção de aços XCarb, como a companhia denomina seus produtos neutros em carbono fóssil, com aumento do uso de combustíveis verdes [biomassa] e de sucata. Para aprofundar estudos nesse sentido a ArcelorMittal firmou convênio com a Fiemg para a criação do Centro CIT/Senai de Descarbonização Industrial na Capital mineira, com investimento de R\$ 34 milhões.

Também está previsto o uso de energia 100% renovável em todas as unidades da empresa, que fechou 2023 com autogeração de 61% e compra de 39% de energia elétrica de geração limpa e renovável. Para gerar o que falta a ArcelorMittal fechou o maior contrato corporativo de energia

renovável do País: em joint-venture com a Casa dos Ventos estão sendo investidos R\$ 4,2 bilhões para construir um dos maiores parques eólicos do Brasil, na Bahia, com capacidade de 553,5 MW, suficientes para garantir perto de 40% do consumo da empresa.

Em paralelo está em curso um estudo de viabilidade técnica e econômica com a distribuidora de energia EDP, a ser concluído até o fim deste ano, para a instalação de uma planta-piloto de hidrogênio verde, a ser utilizado na produção de aço na usina de Tubarão, ES.

### GERDAU

Multinacional brasileira do setor siderúrgico, com usinas em sete países das Américas, a Gerdau é uma das maiores fabricantes mundiais de aços longos especiais. O fornecimento para o setor automotivo começou em 1992, quando a empresa adquiriu a planta de Charqueadas, RS. Atualmente o portfólio da siderúrgica para fabricantes de autopeças e veículos tem mais de 5 mil itens, principalmente barras redondas, quadradas ou sextavadas, além de fio-máquina. Além de Charqueadas estes insumos são produzidos também nas unidades paulistas de Pindamonhangaba e de Mogi das Cruzes.

Embora a indústria automotiva não seja o maior cliente e a participação do setor no faturamento não seja divulgada,

ArcelorMittal tem projeto de produção de hidrogênio verde na Usina de Tubarão





## Fluid Thinking, Thermal Innovation

We are TI Fluid Systems: the industry leader in thermal solutions and fluid systems that improve efficiency, performance and sustainability for vehicle manufacturers across the world.

Proud winner of the 2023 Hyundai South American Supplier of the Year Award for Supply Chain Management.

Find out more at [tifluidsystems.com](https://www.tifluidsystems.com).



Divulgação/Usiminas

**Unidades de laminação de aço da Usiminas em Ipatinga**

a divisão de aços especiais da Gerdau avalia que há espaço para crescer, após as retrações de consumo nos últimos anos. A empresa concluiu no ano passado investimentos que totalizam R\$ 1 bilhão para aumentar a produtividade e a qualidade dos produtos fornecidos a fabricantes de veículos e autopeças.

O maior investimento, de R\$ 700 milhões, foi aportado na usina de Pindamonhangaba, para a instalação de processo mais automatizado de lingotamento contínuo de blocos e tarugos de aço mais leve, resistente e limpo, para atender a demandas da indústria automotiva. Também em 2023 foram aplicados R\$ 300 milhões em atualizações tecnológicas de aços especiais e a unidade de Charqueadas recebeu um novo forno de tratamento térmico, para produção de ligas de aço de alta complexidade, com eliminação de processos e aumento da competitividade da planta.

Também envolvida em descarbonizar seus processos a Gerdau informa que já tem uma das menores médias de emissões de gases de efeito estufa, de 860 kg de CO<sub>2</sub> equivalente por tonelada de aço produzido, cerca de metade da média global do setor de 1,9 t de CO<sub>2</sub>e. A meta da empresa é reduzir sua pegada para 820 kg de CO<sub>2</sub>e até 2031. Colabora para isto o maior uso de sucata e a Gerdau é a maior recicladora de aço da América Latina.

## CONCORRÊNCIA CHINESA

A indústria global de aço em todo o mundo está em briga aberta contra a concorrência considerada desleal das siderúrgicas chinesas, hoje responsáveis por mais da metade da produção. A acusação é que estas empresas estão escoando excedentes produtivos não utilizados na China e, com subsídios do governo, inundam o mundo com aço abaixo do custo de fabricação.

Boa parte dos países da Europa e os Estados Unidos já levantaram barreiras tarifárias para proteger a indústria contra o aço chinês, impondo aumentos no imposto de importação. No Brasil a situação não é diferente e, em abril, o setor conseguiu que o governo elevasse a alíquota de onze produtos siderúrgicos importados de 10,8% para 25%, contudo permite cota de importação com a tarifa anterior para o volume médio importado de cada item de 2020 a 2022.

A taxação acontece após crescimento de 50% nas importações de aço para o mercado brasileiro, em 2023 sobre 2022, para 5 milhões de toneladas, e nova expansão de 25% no primeiro trimestre de 2024 na comparação com o mesmo período do ano passado, somando 1,3 milhão de toneladas, segundo dados do Instituto Aço Brasil.

Enquanto isso as usinas nacionais têm ociosidade que varia de 40% a 50%. Ainda

**Linha da Arcelor Mittal em Tubarão: fornecimento de aços planos para a indústria automotiva.**



Divulgação/ArcelorMittal



Divulgação/Usiminas

**Laboratório da Usiminas: centro de pesquisa e desenvolvimento da siderúrgica registrou 536 patentes.**

assim o Brasil segue como maior produtor de aço da América Latina e oitavo do mundo, com 31 unidades industriais, de onze grupos empresariais, que produziram 31,8 milhões de toneladas de aço bruto em 2023, mas têm capacidade para 51 milhões de toneladas.

"As importações de aço no Brasil representavam de 10% a 12% do mercado interno e, em 2023, saltaram para 22% a 25%", aponta Miguel Homes, da Usiminas. "A taxa é uma boa notícia, é o reconhecimento do governo que o setor estava concorrendo com produtos abaixo do custo de produção. Agora analisaremos a situação para ver a eficácia da medida."

Homes afirma que a participação dos produtos importados não foi tão grande no fornecimento à indústria automotiva "porque é o cliente que demanda mais qualidade, padrões muito específicos e customizados".

Muitos setores industriais reclamam que, no Brasil, pagam pelo aço mais caro do mundo, algo em torno de US\$ 890 por tonelada, 37% mais caro do que a média global que seria de US\$ 703, por

isto foram contra a taxa ao produto importado. Mauro André de Souza, da ArcelorMittal, rebate: "O preço do aço é definido por regras globais de mercado, influenciado por custos de matérias-primas, principalmente minério de ferro, carvão, ligas, sucata e outros insumos, além de câmbio, comportamento interno e externo dos mercados e custo de capital. A ArcelorMittal se posiciona a favor do livre mercado mas é contrária à concorrência predatória de produtos vendidos abaixo do preço de custo".

Segundo levantamento da Ternium, empresa que hoje detém o controle da Usiminas, no primeiro trimestre de 2024 o preço médio do aço do grupo vendido no Brasil alcançou US\$ 1 mil 132 por tonelada, valor pouco menor do que o do México, de US\$ 1 mil 150, e também abaixo da média global de US\$ 1 mil 181:

"Praticamos preços globais e investimos constantemente para agregar valor ao produto", insiste Miguel Homes. "Por isto a indústria automotiva é nosso maior cliente e lideramos metade do fornecimento para este setor". ■

# Honda entra na onda e promete investir R\$ 4,2 bilhões no Brasil

Fabricante japonesa leva a Lula e a Alckmin plano de investir na operação brasileira de automóveis para produzir nova geração do WR-V e nacionalizar sistema de propulsão híbrido flex

Redação AutoData

**A** Honda era uma das poucas fabricantes instaladas no Brasil que ainda não tinha entrado na onda de anúncios de investimentos bilionários, que se intensificou desde o início deste ano. Pois não falta mais: em 19 de abril o novo presidente da empresa na América do Sul, Arata Ichinose, que assumiu o cargo dias antes, viajou a Brasília, DF, para anunciar aporte de R\$ 4,2 bilhões para a operação brasileira de automóveis, no período 2024-2030.



Arata Ichinose leva a Lula e a Alckmin o investimento de R\$ 4,2 bilhões que a Honda fará no Brasil

O plano foi comunicado no Palácio do Planalto diretamente ao presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, e a seu vice Geraldo Alckmin, também ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. Nos últimos meses os dois já se encontraram com dezenas de executivos para receber notícias de investimentos de fabricantes de veículos leves que, somente este ano, passam dos R\$ 77 bilhões e totalizam mais de R\$ 100 bilhões quando somados aos anúncios feitos no ano passado.

Assim como todos os outros o investimento da Honda Automóveis será focado no desenvolvimento de novos produtos e tecnologias para reduzir emissões, tanto para atender obrigações legais como para aproveitar os incentivos do Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, para o desenvolvimento de projetos no País – a Honda, aliás, já se habilitou a participar do programa antes mesmo de anunciar o aporte.

Não por menos Arata Ichinose afirmou que a publicação do Mover foi fundamental para a decisão da companhia em definir seu novo ciclo de investimentos no Brasil.

### NOVO WR-V E HÍBRIDO FLEX

Segundo a Honda parte dos aportes serão utilizados no desenvolvimento da nova geração do WR-V, a ser lançada já em 2025 – o SUV compacto foi o primeiro da marca projetado no Brasil, a partir da arquitetura do Fit, foi lançado em 2017 e parou de ser vendido no mercado brasileiro há dois anos porque seu motor não foi atualizado para a fase atual da legislação brasileira de controle de emissões, mas seguiu sendo produzido em Itirapina, SP, para exportações a países vizinhos.

Outra parte importante dos investimentos será aplicada na nacionalização do powertrain híbrido e:HEV da Honda e adaptá-lo para o sistema flex com uso flexível de etanol ou gasolina em qualquer proporção. Em tese a propulsão híbrida flex poderá ser introduzida em qualquer um dos carros produzidos pela Honda no Brasil – atualmente são City hatch e sedã



**Linha de produção da Honda em Itirapina: carros terão sistema híbrido flex.**

e o SUV HR-V.

Eletrificar os modelos será a forma mais eficiente de atender à legislação de emissões de poluentes e CO2 mais restritiva que começa a ser adotada pelo Brasil a partir do ano que vem com o Proconve L8 e o próprio Mover.

Ichinose ainda não divulgou quando exatamente a tecnologia híbrida flex chega aos carros brasileiros da Honda, mas adianta que a intenção é nacionalizar o máximo que for possível: "Desenvolveremos fornecedores locais para fornecer equipamentos para o nosso sistema híbrido flex. Acreditamos muito na força do etanol como alternativa para a descarbonização".

O executivo confirmou que a fábrica de Itirapina já começou, desde a segunda quinzena de abril, a operar em dois turnos. Mais 1,7 mil trabalhadores serão contratados, ampliando para 3,5 mil o quadro de funcionários da unidade.

"Este é o tamanho da confiança da Honda no Brasil. No ano passado produzimos em torno de 80 mil veículos e este ano estamos programando a produção de 100 mil", projeta Ichinose. "Nossas estimativas indicam que em 2030, ao fim deste ciclo de R\$ 4,2 bilhões, a produção alcance 150 mil unidades."

Os planos incluem também o aumento de exportações de veículos a partir da fábrica no Interior paulista. ■

# Stellantis alinha plano para América do Sul e direciona R\$ 13 bi para Goiana

Empresa começa a ordenar seus investimentos no Brasil, de R\$ 30 bilhões, e na Argentina, de R\$ 2 bilhões, no período 2025-2030

Por André Barros

**N**ext Level é o nome que a Stellantis deu ao seu novo plano de negócios para a América do Sul, que começa a indicar o destino de investimentos de R\$ 32 bilhões na região, no período 2025-2030. A fábrica de Goiana, PE, será contemplada com o maior aporte do ciclo, de R\$ 13 bilhões, conforme foi anunciado pelo presidente da empresa na região, Emanuele Cappellano, à governadora de Pernambuco, Raquel Lyra, durante visita à planta em 25 de abril.

No fim de 2023 a fábrica em Pernambuco foi beneficiada pela extensão, até 2032, dos incentivos fiscais para fabricantes de veículos instalados no Nordeste, o que destravou novos investimentos na unidade para produção de novos modelos, motores e tecnologias.

A Stellantis já tinha confirmado, em 2023, que Goiana seria a primeira fábrica do grupo a produzir veículos sobre a plataforma Bio-Hybrid, que prevê o uso de três sistemas de propulsão híbridos flex. Cappellano reconfirmou que o primeiro produto desta série será lançado no segundo semestre deste ano.



A planta de Goiana, que tem capacidade para produzir 280 mil veículos por ano, já montou mais de 1,5 milhão de unidades desde a sua inauguração, em 2015, somando os SUVs Jeep Renegade, Compass e Commander e as picapes Fiat Toro e Ram Rampage, todos atualmente em produção na mesma linha.

Os modelos produzidos em Pernambuco são os de maior valor agregado do grupo e, segundo Cappellano, deverão receber novas tecnologias, especialmente os mais recentes dispositivos de segurança ativa ADAS, sigla em inglês para sistemas avançados e assistência ao motorista, que inclui funcionalidades de direção semiautônoma.

### ESFORÇO POR FORNECEDORES

O esforço nos próximos anos, de acordo com Cappellano, será tornar a operação de Pernambuco mais competitiva com a atração de mais fornecedores para a região. Hoje estão instaladas 38 empresas próximas à fábrica. A meta é chegar a, pelo menos, cem: "Nós buscamos criar as condições para que eles invistam e se instalem próximos à fábrica, mas a decisão é das empresas. De toda forma esta localização é fundamental para elevar a competitividade de Goiana".

A renovação dos incentivos fiscais do Regime Especial do Nordeste ajuda a reduzir a diferença de competitividade com relação às fábricas instaladas no Sul e no Sudeste, que têm décadas de tradição na produção automotiva e muitos fornecedores próximos.

Cappellano avalia que a atração destes fornecedores para a região de Goiana será fundamental para subir degraus de competitividade da operação nordestina: "Temos até 2032 para reduzir este déficit".

### O PLANO

Cappellano falou mais sobre o plano Next Level, que conduzirá os investimentos do grupo na América do Sul nos próximos anos. Uma das suas principais preocupações tem relação com a acessibilidade de seus produtos pela popula-



Argentina: produção do Peugeot 2008 é iniciada em El Palomar.

ção. Em outras palavras o carro precisa ser acessível, o que torna um problema a adoção de novas tecnologias de propulsão para reduzir emissões: "Um elétrico custa R\$ 55 mil a mais do que seu equivalente a combustão. No caso do híbrido a diferença fica na casa dos R\$ 25 mil".

De toda forma está nos planos da Stellantis tanto oferecer um veículo híbrido de entrada como produzir em sua operação brasileira modelos 100% elétricos: "Nos R\$ 30 bilhões está contemplada a produção de um 100% elétrico até 2030. Mas o prazo pode mudar conforme o mercado se desenvolver. Temos de produzir modelos que caibam no bolso do brasileiro".

O presidente da Stellantis América do Sul afirma que, em breve, informará o destino dos R\$ 17 bilhões restantes para investimentos no Brasil. Mas ele confirma que as outras fábricas brasileiras – Betim, MG, e Porto Real, RJ – também receberão aportes, assim como todas as marcas do grupo à venda: Fiat/Abarth, Jeep, Peugeot, Citroën e Ram. Cappellano desconversa, porém, quando é questionado sobre a possível introdução de uma nova marca no mercado brasileiro – a Stellantis tem treze no mundo.

No total o ciclo de investimentos prevê o lançamento de quarenta modelos, de 2025 a 2030, sobre quatro plataformas diferentes com oito sistemas de propulsão, incluindo uma variedade de motores a combustão, além de powertrains híbridos e elétricos.



Enquanto sinaliza os primeiros passos do novo ciclo de investimento a Stellantis dá os últimos de seu anterior, de R\$ 16 bilhões, iniciado em 2019. Estão programados seis lançamentos em 2024, após a apresentação da Fiat Titano, dos Jeep Compass e Commander e do Citroën Basalt.

### ARGENTINA

Um dos lançamentos deste ano virá da Argentina: o novo Peugeot 2008, fruto do ciclo de investimento já realizado desde 2019, de US\$ 270 milhões. Com isto a geração anterior do 2008 deixa de ser produzida em Porto Real, RJ, o que fará da unidade plataforma de produção 100% Citroën – atualmente com C4 Cactus, C3, C3 Aircross e, em breve, o Basalt.

Ao mesmo tempo a fábrica argentina da Stellantis em El Palomar, próxima da Capital, Buenos Aires, ficará mais focada em modelos Peugeot produzidos sobre a plataforma CMP, introduzida na unidade em 2020, quando foi lançado o novo hatch 208, e que agora também serve de base para o novo 2008, como já era esperado.

“Será o primeiro SUV da Stellantis produzido na Argentina”, observa Cappellano, que prometeu para breve mais informações sobre o modelo que, naturalmente, será exportado para cá.

Para além do investimento que termina este ano Cappellano também confirmou que as operações na Argentina receberão R\$ 2 bilhões, no mesmo período 2025-

**Uruguai: Stellantis agora tem participação acionária na Nordex, onde são montados, desde 2019, os furgões Citroën Jumpy e Peugeot Expert.**

**Funcionários da fábrica de Goiana comemoram novo investimento com o presidente Cappellano e a governadora Raquel Lyra**



2030 do ciclo brasileiro, somando assim R\$ 32 bilhões em aportes da companhia na América do Sul. Lá, além de El Palomar, a Stellantis mantém unidade produtiva em Córdoba, onde é fabricado o sedã compacto Fiat Cronos.

### NO URUGUAI A NORDEX

Ainda como parte de seus investimentos estratégicos na América do Sul a Stellantis comprou, no ano passado, 50% do capital acionário da Nordex, fábrica uruguaia que monta veículos utilitários de diversas marcas, incluindo atualmente os furgões Fiat Scudo, Peugeot Expert e Citroën Jumpy, bem como a recém-lançada picape Fiat Titano – vendida em outros mercados como Peugeot Landtrek.

Cappellano confirmou o negócio mas não forneceu pormenores, como o valor da compra e os planos para a unidade. Segundo o balanço de 2023 da Stellantis, divulgado no início de 2024, a participação custou € 142 milhões.

A Nordex se especializou na montagem de veículos utilitários para terceiros. Além dos veículos da Stellantis são montados lá os caminhões Kia Bongo e as vans e furgões Ford Transit. É a única fábrica de veículos em atividade no Uruguai, com proprietário argentino, Manuel Antelo – agora sócio da Stellantis. Fundada em 1962 emprega em torno de 1 mil pessoas e projeta montar 30 mil veículos este ano. Em 2023 foram 17 mil. ■

Pela quarta vez consecutiva a Purem by Eberspächer foi homenageada com o **“Prêmio Desempenho Destaque”** e pela segunda vez com o **“Prêmio Performance Logístico”**. Esses prêmios reconhecem nosso compromisso de sempre buscar soluções inovadoras e parcerias com nossos clientes a nível global.



**TOYOTA**

**Purem Automotive Technology  
Sorocaba Ltda.**

# Para onde vão os investimentos

Ao todo 13 fabricantes de veículos leves anunciaram aportes de R\$ 103,6 bilhões no período de 2022 a 2032 para lançar produtos e desenvolver tecnologias

## BMW



R\$ **500**  
milhões

2022-2024

Modernização da fábrica de Araquari, SC, para produção de novas gerações dos modelos Série 3, X1, X3 e X4; montagem do X5 híbrido plug-in; incremento do centro de engenharia local para desenvolvimento de softwares e sistemas digitais.

## BYD



R\$ **5,5**  
bilhões

2024-2030

Compra das instalações industriais da Ford em Camaçari, BA, com construção de novos prédios; produção inicial de até 150 mil veículos/ano dos modelos elétricos Dolphin Mini, Dolphin e Yuan Plus e do híbrido plug-in Song Plus; desenvolvimento de sistemas de propulsão híbridos flex.

## CAOA



R\$ **3**  
bilhões

2024-2028

Modernização e aumento de capacidade da fábrica de Anápolis, GO; lançamentos de novos modelos híbridos flex Chery e Hyundai; ampliação da capilaridade da rede de concessionárias Hyundai, Caoa Chery, Subaru e Ford.

## GM



R\$ **7**  
bilhões

2024-2028

Renovação do portfólio de produtos; desenvolvimento de novos sistemas de propulsão; modernização de fábricas

## GWM



R\$ **10**  
bilhões

2022-2032

Compra das instalações da Mercedes-Benz em Iracemápolis, SP; novos maquinários de produção; lançamentos do híbrido Haval H6 e do elétrico Ora 03; nacionalização de produtos a confirmar.

## 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

Modernização da fábrica de Catalão, GO, para lançamento de novos modelos Mitsubishi; desenvolvimento de sistemas de propulsão híbridos flex.

## HYUNDAI



R\$ 5,5  
bilhões

2024-2032

Renovação de portfólio de produtos; desenvolvimento de carros híbridos, elétricos e movidos a hidrogênio verde.

## NISSAN



R\$ 2,8  
bilhões

2023-2025

Renovação de portfólio de produtos; lançamento de dois novos SUVs, a nova geração do Kicks e mais um inédito; produção de motor 1.0 turbo.

## RENAULT



R\$ 4,1  
bilhões

2022-2025

Modernização da fábrica de São José dos Pinhais, PR, para introdução da nova plataforma global RGMP; desenvolvimento e produção do SUV compacto Kardian e mais um SUV médio; nacionalização dos motores turboflex SGe 1.0 e 1.3; desenvolvimento de sistema híbrido flex.

## STELLANTIS



R\$ 30  
bilhões

2025-2030

Renovação do portfólio de produtos; desenvolvimento das plataformas Bio Hybrid com até oito sistemas de propulsão híbridos flex e elétricos; lançamentos de 40 modelos Fiat, Jeep, Citroën, Peugeot e Ram; aportes de R\$ 13 bilhões na fábrica de Goiana, PE, para modernização de linhas para produzir modelos híbridos flex; R\$ 454 milhões para realocar fábrica de motores da Europara para o Brasil.

## TOYOTA



R\$ 11  
bilhões

2024-2030

Duplicação da capacidade de produção da fábrica de Sorocaba, SP; nacionalização do sistema de propulsão híbrido flex; produção de mais dois modelos híbridos flex no País, sendo o primeiro o SUV compacto Yaris Cross e possivelmente uma nova picape média-compacta.

## VOLKSWAGEN

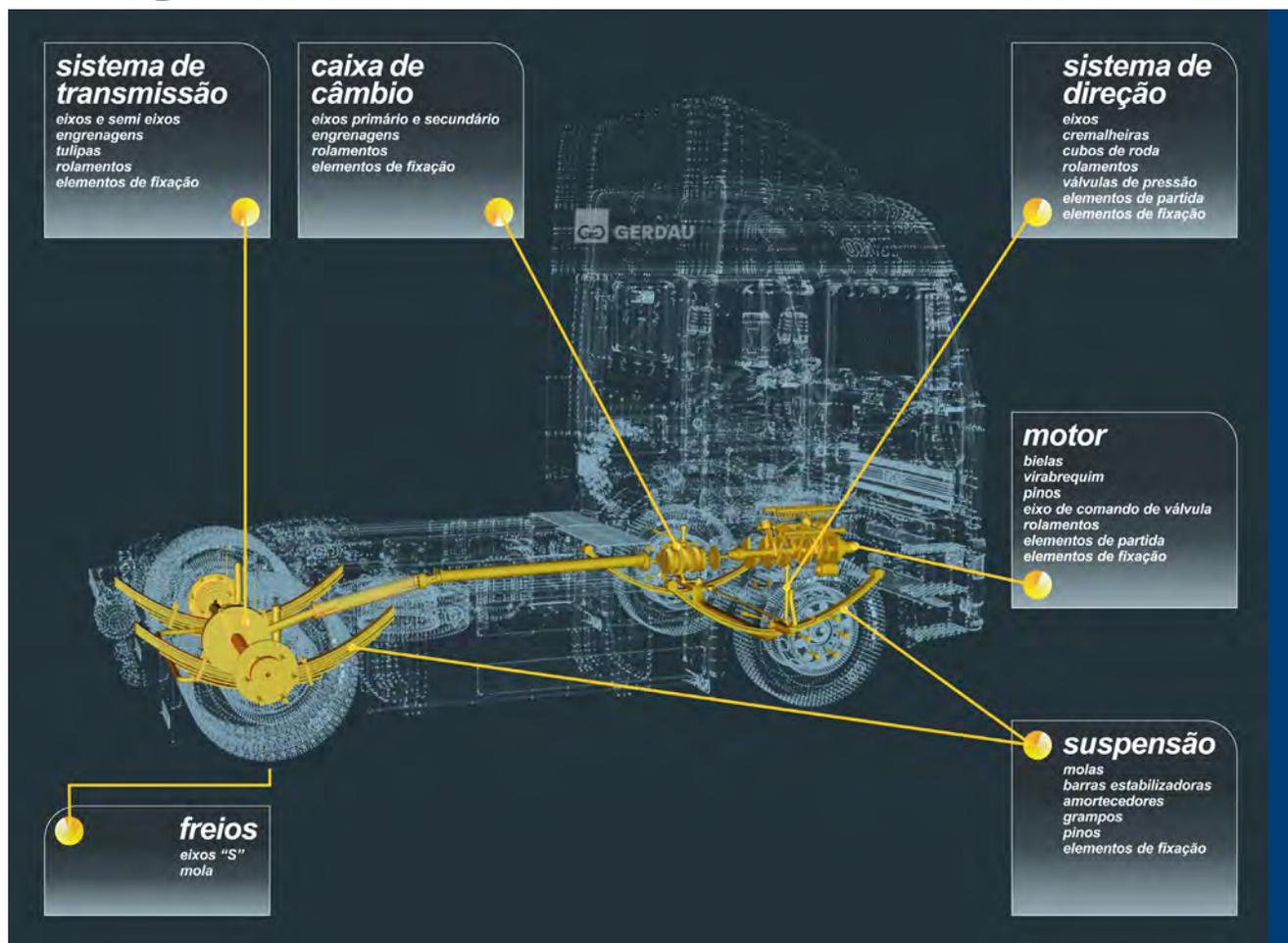


R\$ 16  
bilhões

2022-2028

Lançamento de 16 novos veículos no País, sendo quatro inéditos desenvolvidos no Brasil, incluindo novo SUV compacto a ser produzido em Taubaté, SP, e uma picape média-compacta em São José dos Pinhais, PR; desenvolvimento da plataforma MQB Hybrid com sistema híbrido flex e motor nacionalizado em São Carlos, SP.

# Gigante até no detalhe



**A** Gerdau nasceu há 123 anos em Porto Alegre (RS), com uma pequena fábrica de pregos. Hoje, conta com 29 unidades produtoras de aço, com mais de 30 mil colaboradores diretos e indiretos no mundo. Ela está presente em vários países nas Américas e tem ações negociadas nas Bolsas de Valores de São Paulo e Nova York.

Na posição de uma das maiores empresas mundiais que produzem aços especiais, a Gerdau não perdeu, porém, o foco em segmentos especí-

A Gerdau é a maior produtora brasileira de aço e uma das maiores de aços especiais do mundo. Para o setor automotivo, a companhia focaliza insumos para produzir motores, transmissões e componentes de suspensão. E está comprometida com a redução de emissão de gases no processo produtivo

ficos de mercado. E o automotivo é um dos mais significativos para a companhia, bem como o de máquinas agrícolas e de construção, além do eólico. No automotivo, especificamente, a Gerdau produz aços especiais que irão servir para produzir peças de motores, transmissões e suspensão, entre outros.

A Gerdau possui operações de aços especiais no Brasil e nos EUA, operando com fornos elétricos a arco (FEA) em 100% das suas operações, representando um importante passo em direção à produção de aço com baixa emissão de carbono. Esse tipo de forno, como princípio de funcionamento, gera um arco de alta temperatura entre eletrodos de grafite, utilizando eletricidade como fonte de energia, para fundir o metal dentro de uma câmara.

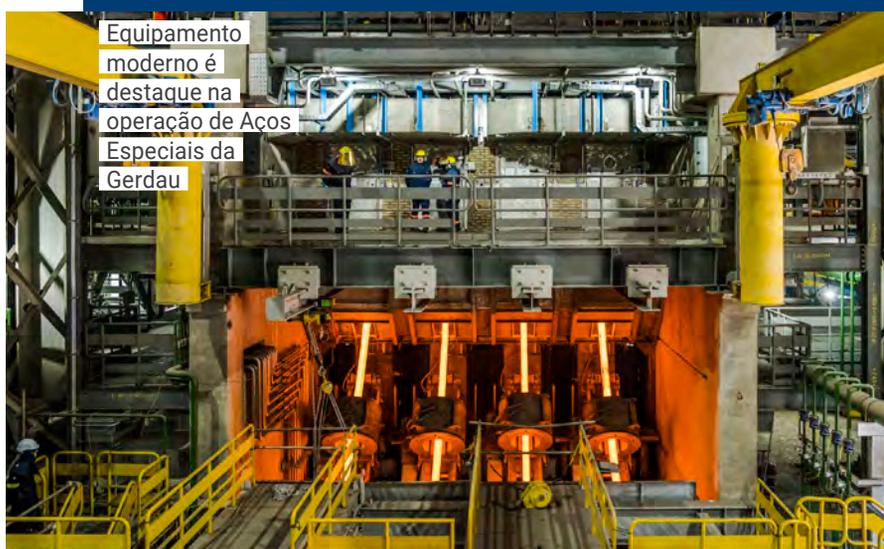
As usinas de rota elétrica que utilizam os fornos (FEA) destacam-se por empregar até 100% de sucata como insumo na fabricação do aço, contribuindo significativamente para a redução das emissões de gases de efeito estufa. Ao reciclar 1 tonelada de sucata, evita-se a emissão de cerca de 1,5 tonelada de CO<sub>2</sub>, segundo a World Steel Association (worldsteel), configurando uma alternativa menos intensiva em carbono. Além disso, esta abordagem fomenta uma economia circular, na qual materiais já existentes são reutilizados, minimizando a necessidade de extrair novos recursos naturais. A Gerdau, inclusive, é a maior recicladora da América Latina: 70% do aço que produz é feito a partir desse de sucata, transformando anualmente 11 milhões de toneladas desse material em aço.

Outra vantagem significativa dessas usinas é a capacidade de se adaptar rapidamente à produção de diferentes tipos de produtos de aço, graças à sua flexibilidade operacional. Isso assegura uma operação mais eficiente do ponto de vista energético e minimiza o desperdício durante períodos de flutuação de

mercado. A utilização de fontes de energia renováveis ao processo também amplia a sustentabilidade da produção, resultando em um perfil de emissão de carbono ainda menor. E a Gerdau utiliza aproximadamente 90% de energia renovável no processo de aços especiais.

“Fornecemos produtos de alta performance, promovendo uma cadeia mais sustentável. Nosso foco na inovação e na proximidade com os clientes nos permite entender suas necessidades, gerar valor e aumentar sua competitividade, melhorando o padrão de qualidade e oferecendo diferenciação de cada produto”, explica o vice-presidente da companhia, Aldo Tapia Castillo.

A Gerdau tem, hoje, uma das menores intensidades de emissões de gases de efeito estufa da indústria global de aço, com 0,86 t CO<sub>2</sub>. “Queremos ir além: nossa meta é atingir 0,82 t CO<sub>2</sub> de aço produzido até 2031”, aposta Castillo. O executivo explica que a estratégia de descarbonização está baseada em maior eficiência energética e operacional, ampliação do uso de sucata na matriz de produção, investimentos em energia renovável e novas tecnologias, além de expansão da base florestal, atualmente de 250 mil hectares.





# Nissan chega a 10 anos de produção em Resende

Em uma década a empresa já investiu mais de R\$ 6 bilhões na fábrica brasileira e em seus produtos

Por Pedro Kutney

**A** maior aposta já feita pela Nissan no Brasil, a fábrica de Resende, RJ, em abril completou uma década de operação com quase 620 mil veículos produzidos e investimentos somados que superam R\$ 6 bilhões – já contabilizado o ciclo atual de R\$ 2,8 bilhões no período 2023-2025, pensado para pre-

encher a grande capacidade ociosa da planta com dois novos SUVs e um novo motor turbo.

A decisão de investir com mais força no País foi tomada após mais de vinte anos de experiência e participação marginal no mercado brasileiro, primeiro nos anos 1990 com importações e a partir de

2000 com a instalação de sua primeira filial oficial no Brasil, que a partir de 2002 iniciou a produção da picape Frontier e do SUV Xterra em São José dos Pinhais, PR, no primeiro compartilhamento de uma fábrica da Aliança Renault Nissan, iniciada em 1999.

Mais preocupada em resolver seus graves problemas financeiros e com operação já consolidada no México, a Nissan foi uma das poucas grandes fabricantes globais de veículos a não integrar o grupo das chamadas newcomers, que investiram perto de US\$ 20 bilhões para construir novas fábricas e fazer novos carros no Brasil com os incentivos do Regime Automotivo, de 1995.

Na impossibilidade de investir tanto quanto os rivais a Nissan aproveitou a sociedade com a Renault para produzir no Brasil, já com o apoio do executivo brasileiro-franco-libanês Carlos Ghosn, que então dirigia a empresa japonesa e, após salvá-la da falência e tornar-se presidente de ambas na Aliança Renault-Nissan, decidiu que já era hora de a Nissan voar mais alto no mercado brasileiro.

### ÚNICA FORMA DE CRESCER

No auge da segunda grande onda de

**O Kicks atual: único produto nacional da Nissan em Resende ganhará a companhia de mais dois modelos em 2025.**



investimentos de fabricantes de veículos no País, que no início da década de 2010 aportaram cerca de US\$ 20 bilhões em fábricas e produtos, daquela vez, já recuperada e com recursos sobrando no caixa, a Nissan não perdeu a oportunidade: em 2011 Ghosn veio em pessoa anunciar um dos maiores aportes dedicados à construção de uma fábrica automotiva no Brasil, de R\$ 2,6 bilhões, cerca de US\$ 1,5 bilhão pelo valorizado câmbio da época.

Visto por Ghosn como "única forma de fazer a Nissan crescer no Brasil", os recursos do próprio caixa da empresa foram direcionados para erguer a planta de Resende, com capacidade para produzir 200 mil carros/ano, e nacionalizar seus primeiros modelos, o hatch March e o sedã Versa, além de motores flex 1.0 e 1.6.

Assim, em 15 de abril de 2014, a Nissan inaugurou sua primeira linha de produção própria no Brasil e na América do Sul. Mas pode-se dizer que os planos de aumentar as vendas no País por meio da produção nacional deram apenas parcialmente certo. Apesar de ser uma das mais modernas fábricas do grupo japonês no mundo a unidade de Resende não conseguiu utilizar nem metade de sua capacidade produtiva na média dos últimos dez anos.

### RITMO LENTO

Quando a fábrica começou a produzir o boom do mercado brasileiro, que chegou ao seu pico de quase 4 milhões de veículos em 2013, já havia passado. Mesmo após o início da produção nacional as vendas da Nissan caíram e só voltaram a crescer após 2017, com a nacionalização do SUV compacto Kicks, após novo investimento de R\$ 750 milhões, que ajudou a empresa a atingir seu pico histórico no Brasil, de 97,5 mil veículos vendidos em 2018, quando terminou o ano na décima colocação dentre as marcas mais vendidas, com sua maior participação, de quase 4%.

A pandemia quebrou o ritmo, a Nissan decidiu tirar de linha o March, em 2020, e o Versa no ano seguinte, ficando em produção nacional apenas um modelo,



Etapa final da construção da fábrica da Nissan em Resende, em 2014: investimento inicial de R\$ 2,6 bilhões.

o Kicks, que recebeu sua primeira rees-tilização somente em 2021, ano em que suas vendas caíram para 53,7 mil unidades e a participação de mercado baixou para 2,7%.

Apesar da perda de protagonismo a fábrica de Resende ainda segue importante para sustentar o desempenho da Nissan no Brasil. Em 2023 as vendas cresceram para 72,5 mil veículos e o Kicks, único produto nacional da marca, foi responsável por 70% dos emplacamentos, com 50,8 mil unidades.

### NOVO COMEÇO

Com baixa produção e pouca exportação – que em dez anos, com 90,7 mil carros embarcados para países vizinhos, representou apenas 14,6% de tudo que foi produzido pela Nissan em Resende – o futuro da fábrica parecia pouco promissor. Até que, em abril de 2022, um novo investimento de R\$ 1,3 bilhão na unidade foi anunciado, demonstrando vontade de começar de novo no Brasil.

Melhor ainda ficou em novembro de 2024, quando a Nissan mais do que dobrou a aposta e elevou para R\$ 2,8 bilhões o investimento anunciado no ano anterior. Os recursos serão utilizados até 2025 para produção de dois novos SUVs, sendo um deles a nova geração do Kicks, com a continuação na linha do modelo atual. Também será produzido na unidade um novo motor turbo, que se junta por algum

tempo ao 1.6 fabricado no momento.

A expectativa é que o novo aporte e os novos produtos ampliarão a participação da Nissan no mercado brasileiro dos atuais 3% a 4% para 7% até 2026, além de também reforçar exportações.

Com os novos produtos o círculo de fornecedores próximos da fábrica também será ampliado, com a chegada de quatro parceiros que estão se instalando no terreno bem ao lado da sua unidade no Sul-Fluminense, que são Ficosa, Jtekt, Usiminas e Valeo. Além de 113 fornecedores no Brasil a Nissan também recebe componentes de centros de consolidação da empresa no México, nos Estados Unidos, na Inglaterra, Espanha, China, Tailândia e Japão.

Os dois primeiros produtos de Resende: o hatch March e o sedã Versa já saíram de linha.



Mesmo ainda com um só produto na linha de produção de Resende – o novo Kicks e o SUV inédito só chegam ao mercado em 2025 – o anúncio de investimentos já deu nova ânimo à fábrica, que no fim de 2023 voltou a trabalhar em dois turnos, com a contratação de mais 578 empregados.

As obras de expansão já começaram com a chegada de equipamentos para a instalação de uma linha de montagem para o novo SUV, ao lado de onde é montado o Kicks atual.

Esta será a primeira grande reforma da fábrica de Resende que, após dez anos de operação, segue sendo base de sustentação para as ambições maiores da Nissan no Brasil. ■



## Raio-X Nissan Resende

### Área Total/Construída

3 milhões m2/220 mil m2

### Investimentos Recebidos

2014 – R\$ 2,6 bilhões (US\$ 1,5 bilhão): construção da fábrica, nacionalização de March e Versa, produção de motores.

2017 – R\$ 750 milhões (US\$ 192 milhões): nacionalização do Kicks.

2022 – R\$ 1,3 bilhão (US\$ 250 milhões): modernização da fábrica e nacionalização de novos produtos.

2024 – R\$ 1,5 bilhão: ampliação do aporte anunciado em 2022 para R\$ 2,8 bilhões para instalação de novos equipamentos e ampliações na linha de produção para fabricar dois novos SUVs [um deles é o novo Kicks] e um motor turbo até 2025.

2014-2024 – R\$ 6,1 bilhões

### Número atual de empregados

2 mil (+ 1 mil terceiros)/2 turnos

Total produzido (até março 2024)

619 mil 453 veículos/604 mil 940 motores

### Capacidade de produção anual

200 mil veículos e 200 mil motores em três turnos

### Veículos produzidos

March: 118 mil 239 (2014-2020)

Versa: 156 mil 537 (2015-2021)

Kicks: 344 mil 677 (2017 até o momento)

### Exportações

90 mil 745 para Argentina e Paraguai

### Fornecedores produtivos

113 locais

### Índice médio de nacionalização

75%

### Processos produtivos

Estamparia, chaparia (soldagem), pintura e montagem final; produção de motores; injeção e pintura de componentes plásticos; pistas de testes.

Automação: 113 robôs e 176 AGVs (carrinhos autônomos para transporte de peças na linha de produção).

# Corolla Cross é renovado para defender seu terreno nos híbridos



Divulgação/Toyota

Toyota muda o visual do carro eletrificado mais vendido e exportado do País e segura os preços das versões híbridas

Por André Barros, de Ibiúna, SP

**T**rês anos após lançar seu primeiro SUV médio e o segundo híbrido flex no País a Toyota promoveu uma grande modernização visual no Corolla Cross 2025, especialmente no design da nova grade dianteira, agora na mesma cor da carroceria. Também foram agregados novos itens de conforto e de tecnologia no carro renovado que começou a desembarcar na rede de concessionárias no fim de abril.

A Toyota manteve o bom pacote de equipamentos e sistemas de segurança

em todas as seis versões do novo Corolla Cross, mas calibrou os preços para não assustar os clientes. Todas as opções com motor 2.0 flex tiveram reajustes pequenos, de 0,7% a 1,5%.

Foram mantidos inalterados os valores pedidos pelas duas versões híbridas flex, as mais caras da linha (veja versões, preços e equipamentos no quadro mais adiante). Pelos mesmos R\$ 202,7 mil do catálogo anterior o consumidor pode comprar a versão XRV HEV ou por R\$ 211 mil a XRX HEV

## PROTEÇÃO DE TERRENO

Segundo o diretor comercial José Ricardo Gomes a principal meta da Toyota é expandir o alcance da tecnologia híbrida flex no mercado nacional e defender o terreno que a própria empresa criou, desde 2019, quando lançou o primeiro híbrido flex no País, o sedã Corolla.

“Ao manter o preço das versões HEV buscamos de fato democratizar a tecnologia. Somos pioneiros no desenvolvimento e gostaríamos de proteger esse território.”

Desde o lançamento, em 2021, a Toyota já produziu 230 mil Corolla Cross em sua fábrica de Sorocaba, SP. Segundo o diretor do total da produção atual 40% são híbridos, que participam com quase metade das exportações do modelo e 30%

dos vendidos no Brasil: “Nossa intenção é incrementar isso”.

Recentemente a Toyota lançou campanha de marketing para ajudar a difundir junto aos consumidores a tecnologia híbrida. Enquanto uma opção mais barata não chega – o Yaris Cross só começa a ser produzido no Brasil no ano que vem – o Corolla Cross renovado é a estrela principal dos híbridos flex no País.

Além de ser o carro eletrificado mais vendido do Brasil o Corolla Cross é também uma estrela das exportações: em 2023 ele foi o veículo mais exportado do País, com 30 mil unidades para mais de vinte países da América Latina e do Caribe, que seguirão recebendo o modelo agora renovado.

## EVOLUÇÃO

O que mais chama atenção no novo Corolla Cross é sua nova dianteira, que dá uma cara de veículo elétrico a todas as versões do Corolla Cross. A grade hexagonal em preto foi abandonada e agora ela tem a mesma cor da carroceria, sem abandonar o formato colmeia.

Para além da evolução visual o Corolla Cross abandonou o criticado e antiquado pedal de estacionamento, passando a oferecer em todas as versões o freio de estacionamento elétrico acionado por botão no console.

Com exceção da versão XR de entrada, destinada exclusivamente ao mercado de venda diretas, para frotistas, o Corolla Cross 2025 ganhou novo quadro de instrumentos digital de 12,3 polegadas e carregador de celular por indução. As opções mais caras, a partir da XRX, são equipadas com sistema elétrico de abertura e fechamento do porta-malas que também pode ser acionado com os pés por meio de sensores.

Assim como já acontecia na linha 2023 todas as versões do Corolla Cross são equipadas com completo o pacote de sistemas de segurança ativa Toyota Safety Sense, que combina o ACC, controle de velocidade automático adaptativo em relação ao veículo à frente, com alerta





de pré-colisão, frenagem autônoma de emergência, alerta e assistente de permanência em faixa e faróis altos automáticos.

Com pequenas atualizações de calibração o powertrain a combustão ou híbrido do Corolla Cross segue sendo o mesmo. As versões equipadas com o motor flex 2.0 Dynamic Force Dual VVT-iE 16V DOHC, com até 175 cv e torque de 20,8 kgfm,

receberam a implementação da ORVR, válvula obrigatória instalada no tanque de combustível que impede a emissão de gases durante o abastecimento. A transmissão automática tipo CVT simula dez marchas, a primeira delas por engrenagem, para arrancadas mais rápidas.

As versões híbridas flex XRX e XRV são equipadas com o motor a combustão 1.8 VVT-i 16V de ciclo Atkinson, de 101 cv quando abastecido com etanol e 98 com gasolina, e torque de 14,5 kgfm. A propulsão é combinada com dois motores elétricos de 72 cv e 16,6 kgfm de torque. O conjunto oferece potência total de 123 cv.

A Toyota afirma que seus híbridos flex têm consumo 30% menor em comparação com as versões a combustão e emitem até 70% menos CO2 quando abastecidos com etanol. Segundo medições do Inmetro o Corolla Cross híbrido abastecido com gasolina roda 14,6 km/l na estrada e 17,7 km/l na cidade. Com etanol o modelo faz 10,1 km/l na estrada e 12,5 km/l na cidade. ■

## Versões, preços e equipamentos do Corolla Cross 2025

### **XR 2.0 – R\$ 164 mil 990 (reajuste de R\$ 2,4 mil)**

- 7 airbags • ACC • controles eletrônicos de estabilidade e tração • frenagem autônoma de emergência • assistente de mudança de faixa • freio de estacionamento eletrônico • farol de LED • quadro de instrumentos de 7" • central multimídia com tela de 9" com conexão Android Auto e Apple CarPlay • ar-condicionado digital • volante multifuncional revestido em couro • câmera de ré • direção elétrica • alarme • acionamento elétrico de vidros, travas e retrovisores externos.

### **XRE 2.0 – R\$ 178 mil 590 (reajuste de R\$ 1,2 mil)**

- Itens da versão XR • quadro de instrumentos digital de 12,3" • chave presencial • carregador por indução • lanternas de LED • partida por botão • bancos revestidos em couro • iluminação ambiente • rodas de 18".

### **XRX 2.0 – R\$ 191 mil 790 (reajuste de R\$ 1,5 mil)**

- Itens da versão XRE • ar-condicionado digital dual zone • abertura do porta-malas elétrica e fechamento por botão • teto solar • banco do motorista com ajustes elétricos • alerta de ponto cego.

### **GR-Sport 2.0 – R\$ 197 mil 790 (reajuste de R\$ 1,5 mil)**

- Itens da versão XRX • acabamento esportivo • revestimento interno em couro sintético e suede • retrovisores e teto na cor preta.

### **XRV Hybrid – R\$ 202 mil 690 (sem reajuste)**

- Igual à versão XRE 2.0 com modos de condução híbrido e elétrico.

### **XRX Hybrid – R\$ 210 mil 990 (sem reajuste)**

- Igual à versão XRX 2.0 com modos de condução híbrido e elétrico.



ADIENT

## O Fornecedor do Ano

A Adient é a maior fornecedora mundial de bancos e componentes automotivos.

Temos orgulho de ser escolhidos, pelo segundo ano consecutivo, como o **Fornecedor do Ano** por nossos clientes Toyota e General Motors.

Para ser merecedor desses títulos há uma série de critérios rigorosos e nosso compromisso é atender de forma precisa às necessidades de nossos clientes, desenvolvendo inovações que vão definir o ritmo da indústria automotiva.

Sempre à frente, com nossos clientes.

[adient.com](http://adient.com)



# Tan ganha estética tecnológica

Segunda geração do SUV elétrico de sete lugares chega ao Brasil por R\$ 536,8 mil, com suspensão melhorada, mais potência e autonomia de até 430 km

Por Leandro Alves, de Tuiuti, SP



Divulgação/ByD

O Tan, primeiro automóvel BYD a desembarcar no Brasil, há dois anos, teve a missão de apresentar aos brasileiros a até então desconhecida marca chinesa. Por isto a fabricante optou por começar de cima, com o que tinha de mais luxuoso e tecnológico. Foi também o primeiro SUV elétrico de sete lugares a rodar no País. Mas em princípio o logotipo em chinês na dianteira do modelo grandalhão não causou a identificação de marca que a BYD desejava – o que foi corrigido depois –, mas a grade enorme, estranha a veículos a bateria, também em nada ajudava a identificar que se tratava de um veículo tecnológico e 100% elétrico.

Pois tudo mudou radicalmente na nova geração do Tan que a BYD começou, em abril, a importar da China. E não é só a estética da dianteira que melhorou: o veículo ficou mais poderoso com nova bateria e motores elétricos mais potentes, além de uma suspensão semiativa que resolve uma característica negativa dos SUVs elétricos, que é a sensação de perder o controle em curvas por causa da falta de peso na dianteira combinada com o centro de gravidade elevado.

Mesmo com tantas novidades a expectativa é que o maior automóvel BYD vendido no Brasil siga sendo um modelo de baixo volume – foram emplacadas apenas 217 unidades em 2023, segundo dados do Renavam contabilizados pela Jato. Mas ainda assim o Tan segue útil para fazer propaganda da marca e continuar a demonstrar as evoluções e soluções tecnológicas da marca chinesa – não por acaso uma unidade foi cedida em comodato para uso do presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva.

Segundo o diretor de marketing Pablo Toledo a tendência é "atrair inicialmente a atenção do cliente que já possui um Tan e deseja um upgrade de tecnologia". O primeiro lote de veículos desembarcou no País em abril e está disponível para encomendas nas concessionárias com preço fixado em R\$ 536,8 mil. Toledo acredita que as vendas ficarão no mesmo patamar

da primeira versão: "Temos unidades suficientes para atender este cliente premium até o fim do ano".

### DESEMPENHO

A BYD ampliou a capacidade da bateria Blade de 86,4 kWh para 108,8 kWh na nova geração do Tan. Assim a autonomia passou de 309 para 430 quilômetros no ciclo PBEV, certificado pelo Inmetro. "Temos capacidade 25% superior e mais de 100 quilômetros de autonomia adicional, o que contribui para que o nosso cliente possa planejar suas viagens com muito mais tranquilidade", observa Toledo.

O Tan é equipado com dois motores elétricos, um em cada eixo. O dianteiro tem potência máxima de 180 kW e o traseiro de 200 kW. A potência combinada, portanto, é de 517 cavalos e torque máximo cavalari de 700 Nm.

Com este powertrain o Tan 2024 pode atingir a velocidade máxima de até 190 km/h e acelerar de 0 a 100 km/h em apenas 4,9 segundos, algo similar ao desempenho de carros esportivos. Nada mal para um SUV que pesa pouco mais de 2,6 toneladas.

Outra novidade é a suspensão eletrônica semiativa DiSus-C, que confere dinâmica bastante aprimorada ao SUV. Rodando na pista travada do Haras Tuiuti no modo esportivo percebeu-se um ganho expressivo no controle do veículo em curvas em alta velocidade, além do conforto, pois a carroceria não rola nem se contorce, pois a suspensão dianteira tipo McPherson e Multi-link traseira têm seus movimentos controlados eletronicamente.

### VISUAL E ACESSÓRIOS

A antiga grade dianteira foi substituída por algo mais sóbrio e tradicional para os padrões de veículos elétricos. A traseira também mudou um pouco, mais ao estilo do líder de vendas da BYD no Brasil, o Dolphin. Os para-choques também são novos e as rodas aro 22 foram redesenhadas.

Com quase cinco metros de comprimento, 1m96 de largura e 1m75 de altura, o Tan 2024 é 10 cm mais longo do que a



versão anterior. Tem 2m82 de distância entre-eixos, conferindo muito espaço e conforto para os sete ocupantes.

O interior destaca-se pela qualidade dos materiais e do acabamento, algo que é uma exigência para um veículo de meio milhão de reais. Além disso o Tan tem painel multimídia de 15,6 polegadas com a última geração do software de infotretenimento da BYD. A geração anterior apresentava problemas de conexão com smartphones além de aplicativos que não rodavam por aqui.

Duas novidades são o volante com aquecimento e o head-up display no para-brisa para o motorista não tirar os olhos do caminho. O painel de instrumentos de 12,3 polegadas é também 100% digital, de LCD. Para segurança são sete airbags, com destaque para o de cortina que protege até os ocupantes da terceira fileira de bancos.

A BYD deseja que o Tan seja uma opção aos veículos de luxo das marcas mais tradicionais e por isto não falta quase nada nele, incluindo todas as tecnologias de segurança ativa e passiva, teto solar panorâmico, sistema de som com doze alto-falantes premium e iluminação interna com mais de trinta opções de cores.

"O Tan é o nosso showcase para demonstrar todas as melhores tecnologias e, também, nosso conceito de conforto, luxo e sofisticação da marca", resume o diretor de marketing da BYD. ■

# Hyundai reconhece 12 fornecedores no Brasil

Pela primeira vez Pirelli e Maxion Wheels receberam certificação global de qualidade da fabricante coreana

Redação AutoData

**D**oze fornecedores foram premiados pela Hyundai no Partnership Day, evento que, além de reconhecer as empresas da cadeia de suprimentos pelo seu desempenho em 2023, reuniu representantes dos fornecedores da empresa para fazer um balanço do ano passado e apresentar o planejamento estratégico de 2024.

Segundo Airton Cousseau, presidente da Hyundai Brasil e América do Sul, 2023 foi desafiador mas repleto de conquistas: "Em um mercado como o brasileiro, que possui capacidade produtiva de 4,5 milhões de veículos por ano, mas tem se limitado a aproximadamente 2 milhões, a Hyundai se orgulha por manter sua produção em capacidade máxima em todos os anos no Brasil [desde que iniciou as operações da fábrica de Piracicaba, SP, em 2012]."

Ivan Carvalho, diretor de compras e desenvolvimento, disse que mais de 250 fornecedores participaram da premiação que reconheceu, pela primeira vez, empresas na categoria Qualidade 5 Star, "que destacou os que atingiram os requisitos globais estabelecidos pela Hyundai para gestão integrada de qualidade e processos industriais". ■

## Os melhores fornecedores da Hyundai em 2023

Certificação Qualidade 5 Star

**Pirelli e Maxion Wheels**

Excelência em Qualidade

**J-Tekt Brasil**

Excelência em Materiais Diretos

**Hyundai Steel Brasil**

Excelência em Materiais Indiretos

**Luvata**

Excelência em Serviços de Comércio Exterior

**Cargo Sapiens**

Excelência em Localização

**OPmobility**

Excelência em Sustentabilidade

**Continental Automotive**

Excelência em Gestão Logística

**TI Automotive**

Excelência em Desenvolvimento de Peças

**Goodyear do Brasil**

Excelência em Otimização de Produto

**Hyundai Transys Brasil**

Excelência em Otimização de Produto

**Hwashin do Brasil**

# A transformação na mobilidade urbana está chegando.

Marcopolo  
**ATTIVI**

Attivi Elétrico 100% Marcopolo



100%  
Elétrico



Zero  
Emissões



Excelente  
Autonomia



Robustez e  
Durabilidade



Tecnologia  
Brasileira

Pensado para as cidades brasileiras,  
o **Attivi** alia sustentabilidade,  
eficiência e robustez.

Uma inovação que em breve fará  
parte do cotidiano de **Porto Alegre**,  
representando um avanço na  
descarbonização do transporte  
de passageiros.



**A energia da  
inovação  
sustentável.**

Acesse o  
QR Code e  
saiba mais:



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

 **Marcopolo**

onibus.marcopolo.com.br  
@onibusmarcopolo

# Toyota premia fornecedores

Fabricante entregou 33 troféus a 28 empresas parceiras no Brasil e na Argentina. Adient e Guidi foram os melhores fornecedores de 2023.

Redação AutoData

## Os melhores fornecedores da Toyota em 2023

### Melhor fornecedor

Adient [Brasil] e Guidi [Argentina]

### Contribuição Regional

Cordero [Argentina]

### Desempenho Excepcional

- Argentina: Vuteq, Autonewm, Tbar, Yazaki, Iatec
- Brasil: Benteler, Denso, JTek, Purem, Vuteq, Boshoku, Pecval, TRBR, Galutti, Kayaba, Hitachi, Kautex, GDBR, Mueller, Intertrim, Yazaki, G-KTB, Sumidenso, Bosch

### ESG

- Argentina: Tbar, Ferrosider, Cordero
- Brasil: Vuteq, G-KTB, Bosch

A Toyota realizou no último 19 de abril mais uma edição de sua conferência de fornecedores do Brasil e da Argentina, os dois países da América do Sul nos quais mantém operações industriais. Em evento que reuniu por conexão on-line as fábricas de Zárate e Sorocaba, SP, a fabricante compartilhou com as empresas que integram sua cadeia de suprimentos na região os resultados do ano passado e os planos para 2024, e também premiou os parceiros que obtiveram os melhores indicadores em 2023.

Ao todo foram premiadas 28 empresas com 33 troféus, 23 para fornecedores instalados no Brasil e dez na Argentina, em quatro categorias: Melhor Fornecedor, Contribuição Regional, Desempenho Excepcional e ESG. Adient, do Brasil, e Guidi, da Argentina, foram premiadas como os melhores da cadeia da Toyota na região no ano passado.

A cerimônia contou com a presença da nova direção executiva da empresa na região, incluindo Rafael Chang, que em abril assumiu como CEO da TLAC, Toyota Latin America and Caribbean, e Evandro Maggio, que foi nomeado para substituir Chang como presidente da Toyota do Brasil e, no evento, falou ainda como responsável por compras da empresa na América Latina: "Diante do desafio de promover a descarbonização no País por meio de novas tecnologias a Toyota considera extremamente estratégico o desenvolvimento dos fornecedores para aumento do conteúdo local dessas novas tecnologias".

Maggio destacou a importância de ter fornecedores avaliados e qualificados para acompanhar o crescimento da companhia no País: "Recentemente anunciamos investimento de R\$ 11 bilhões para aumentar nossa capacidade de produção em Sorocaba e a introdução de dois novos modelos eletrificados. Como resultado de todo estes movimentos combinados esperamos o adensamento da cadeia produtiva local e o crescimento de nossos fornecedores junto conosco". ■

# Descarbonização. Como você deseja?

## *Quer uma solução agora?*

+20.000 veículos comerciais com motores Dana TM4 na estrada.

## *Quer inovação?*

+900 patentes pendentes e concedidas, relacionadas à eletrificação.

## *Quer desenvolvimento local?*

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



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

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



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



## Ford vende 300 furgões elétricos E-Transit para o Mercado Livre



Divulgação/Ford

Após testar a E-Transit com potenciais clientes do Brasil, Argentina e Chile, a Ford fechou a primeira grande venda para um mesmo cliente, a plataforma de compras on-line Mercado Livre, que adquiriu trezentas unidades do furgão elétrico. As primeiras cem serão entregues até o fim do mês. A Ford agora trabalha para aumentar os lotes de importação, pois o primeiro lote já foi todo comercializado e novos pedidos deverão ser atendidos em um prazo de 150 dias. A Ford E-Transit é vendida na configuração furgão, com cinco opções de capacidade volumétrica, e uma versão chassi-cabine, que pode receber um carroceria de até 4,2 toneladas. Todas as configurações são equipadas com motor elétrico de 269 cv. A autonomia declarada no Brasil fica em torno de 200 quilômetros, de acordo com as medições do Inmetro. A recarga em um carregador rápido vai de 0 a 80% em apenas 34 minutos, enquanto em um carregador lento é possível chegar a 100% da carga em oito horas. O preço inicial do furgão E-Transit é de R\$ 542 mil, enquanto o chassi-cabine parte de R\$ 562 mil.

## Volkswagen lança submarca de carro elétrico na China

Com o objetivo de recuperar sua participação no maior mercado automotivo do mundo, após ser ultrapassada pela BYD, a Volkswagen anunciou a criação de uma submarca de carros elétricos dedicada aos clientes chineses, a ID.UX. O primeiro carro da marca a ser lançado, ainda este ano, será o ID.Unyx. Na véspera do Salão do Automóvel de Pequim, em abril, a Volkswagen também apresentou o carro-conceito ID Code, um SUV rebaixado que antecipa geração completamente nova de SUVs para a China, projetado para condução totalmente autônoma de nível 4 – o motorista só precisa tomar o controle em ambientes controlados e em condições adversas como neblina e chuva intensa. De acordo com a Volkswagen a meta é atingir nível anual de vendas de 4 milhões de unidades no país até 2030, com lucro operacional de € 3 bilhões e uma das três posições do pódio do mercado chinês.



Divulgação/VW

## Grupo BMW soma 1 milhão de carros elétricos vendidos



Divulgação/BMW

O Grupo BMW alcançou a marca de 1 milhão de veículos elétricos vendidos em todo o mundo. Só no primeiro trimestre de 2024 foram 82,7 mil, crescimento de 27,9% na comparação com o mesmo período de 2023. As vendas totais do grupo, de janeiro a março, somaram 594,7 mil unidades, leve avanço de 1,1% sobre iguais meses do ano passado. O crescimento foi puxado pelo bom desempenho na Europa, onde vendeu 227,8 mil, expansão de 5,5% com relação ao primeiro trimestre de 2023.

## John Deere investirá R\$ 700 milhões em Catalão...

A John Deere anunciou investimento de R\$ 700 milhões em sua fábrica de Catalão, GO, onde produz pulverizadores e colhedoras de cana. Serão criados cerca de quatrocentos novos empregos nos próximos cinco anos, sendo cem diretos e trezentos indiretos. O valor será aplicado na ampliação da estrutura existente, adicionando mais de 20 mil m<sup>2</sup> aos 69 mil m<sup>2</sup> atuais, e na nacionalização da ferramenta de pulverização inteligente See & Spray. O sistema utiliza visão computacional, inteligência artificial e aprendizado de máquina para identificar e aplicar herbicidas na quantidade exata nos locais onde é necessário. São trinta câmeras instaladas ao longo dos mais de 30 metros da plataforma de pulverização. Em testes no Brasil o See & Spray proporcionou redução de 97% no uso de herbicidas não residuais.



Divulgação/John Deere

## CNH investe na fábrica de Contagem

Para elevar o nível da produção na fábrica de Contagem, MG, e nacionalizar novos produtos, a CNH Industrial investiu para ampliar a produção de escavadeiras das marcas New Holland Construction e Case Construction. Foram aplicados US\$ 37 milhões para instalar uma esteira que leva o equipamento por toda a linha. Com esta modernização foi ampliado de dois para seis o número de escavadeiras produzidas por dia. Na área de solda foram instalados novos robôs e duas máquinas que automatizam parte dos processos. No começo do ano a linha operou com 80% da sua capacidade produtiva em dois turnos, mas no segundo trimestre o ritmo já ficou um pouco menor e deverá seguir reduzindo até dezembro.

## ...e coloca R\$ 200 milhões em Indaiatuba



Divulgação/John Deere

A John Deere investirá US\$ 200 milhões nas duas fábricas que mantém em Indaiatuba, SP, onde produz equipamentos da linha amarela, ou máquinas de construção. O aporte, programado até 2026, tem o objetivo de expandir a capacidade produtiva e modernizar as unidades. O anúncio ocorreu, em abril, em meio às comemorações dos 10 anos de operação das fábricas do Interior paulista. No período foram produzidas mais de 25 mil máquinas, metade vendida no mercado nacional e a outra metade exportada para mais de oitenta países. Os investimentos da John Deere não param nas máquinas de construção.

## Case IH investe R\$ 100 milhões para exportar mais da fábrica de Sorocaba



Divulgação/Case IH

A Case IH, marca de colheitadeiras do Grupo CNH Industrial, investiu R\$ 100 milhões em sua fábrica de Sorocaba, SP, para realizar melhorias e transformá-la em polo global de produção e exportação da linha de colheitadeiras de pequeno porte. Junto à adoção de novos processos e tecnologias de produção a empresa ampliou seu quadro de funcionários com a contratação de 1,3 mil trabalhadores para a manufatura. A primeira máquina a ser embarcada para o Exterior é a Axial-Flow Série 160 Automation, que traz conceitos de inteligência artificial em sua operação.

## Jeep Commander também ganha motor Hurricane e reduz preços de versões

Assim como aconteceu com o Compass o Jeep Commander 2025 recebeu algumas modificações para melhorar o desempenho de mercado. Igual ao irmão menor, a maior mudança são as duas novas versões de topo de linha, Overland e Blackhawk, ambas equipadas com motor Hurricane 2.0 turbo a gasolina, de 272 cavalos, que custam respectivamente R\$ 308,3 mil e R\$ 321,3 mil. Todas as outras cinco opções do Commander ficaram mais baratas: a única diesel remanescente no portfólio, a TD380, barateou R\$ 40,7 mil e agora é vendida a R\$ 298,3 mil; e as demais quatro opções T270, que usam o motor turbodiesel 1.3 de 180 cv, variam de R\$ 217,3 mil a R\$ 263 mil, com reduções na tabela de R\$ 15,6 mil a R\$ 27 mil.



Divulgação/Jeep

## Renault exporta Kangoo da Argentina para o Brasil

A Renault iniciou a exportação do Kangoo, produzido na fábrica de Santa Isabel, em Córdoba, Argentina, para o Brasil. O utilitário será lançado no mercado em junho, equipado com o motor 1.6 S Ce flex. Dentre as novidades antecipadas pela empresa está a porta lateral, agora deslizante. Atualmente o utilitário está disponível no mercado brasileiro apenas em sua versão 100 % elétrica.



Divulgação/Renault

## Omoda e Jaecoo confirmam mais dois modelos para o Brasil



Divulgação/O&amp;J

A O&J, representante no Brasil das marcas chinesas Omoda e Jaecoo, que fazem parte do Grupo Chery, confirmou a importação de mais dois SUVs para o mercado brasileiro, que se juntarão ao Omoda 5, anunciado no fim do ano passado e previsto para chegar no terceiro trimestre em versões MHEV, híbrido leve, e 100% elétrico. Agora virão mais dois veículos da marca Jaecoo: o 7 e o 8, programados para chegar no último trimestre de 2024 e no primeiro de 2025, respectivamente. Os dois são maiores do que o Omoda 5 e serão vendidos em versões híbridas plug-in. Para dar força ao lançamento e ao pós-venda a O&J planeja abrir cinquenta concessionárias no Brasil este ano.

## Novo BYD Song Plus chega com mais autonomia elétrica



Divulgação/BYD

A rede de concessionárias brasileiras da BYD começa a receber a versão 2024/2025 do híbrido plug-in Song Plus DM-i, que amplia sua autonomia no modo 100% elétrico de 50 para 105 quilômetros. Somado à rodagem com o motor a gasolina a autonomia total chega a mais de 1,2 mil quilômetros sem precisar reabastecer ou recarregar o veículo na tomada. O Song Plus DM-i recebeu também a tela multimídia central giratória de 15,6 polegadas e suas portas podem ser abertas via cartão NFC. O preço foi mantido: R\$ 239,8 mil.

## GM encerra produção na Colômbia e no Equador

A General Motors anunciou o fim da produção de veículos na Colômbia e no Equador. Segundo a Agência Reuters a empresa enviou comunicado, em 26 de abril passado, anunciando a decisão, que é imediata para a operação colombiana, onde negocia a demissão de 850 trabalhadores, e prevista para o fim de agosto no Equador. Na Colômbia eram produzidos na Colmotores, em Bogotá, os Chevrolet Joy e Joy Plus e caminhões pequenos. A unidade foi fundada em 1957 como Fabrica Colombiana de Automotores e produziu modelos Austin e Dodge antes de ser comprada pela GM, em 1979. Segundo o portal El Carro Colombiano apenas 9% da capacidade instalada da unidade era utilizada. A operação no Equador é a da Ônibus BB Transportes, que iniciou suas operações em Quito, em 1975, e foi adquirida pela GM em 1981. Lá eram montados o Sail e a picape D-Max, modelo mais vendido do mercado equatoriano, que é liderado pela Chevrolet, mas a capacidade utilizada estava em 13%, de acordo com a publicação local Primicias.

## Stellantis investe US\$ 100 milhões em empresa de placas solares da Argentina

A Stellantis investiu US\$ 100 milhões para adquirir 49,5% do capital acionário da 360Energy Solar, empresa argentina de energia renovável especializada em parques solares fotovoltaicos. O objetivo é usar o conhecimento da 360Energy no desenvolvimento de geração de energia solar em fábricas de veículos. As duas plantas da Stellantis no país vizinho, em Córdoba e em El Palomar, já são abastecidas com energia renovável proveniente do complexo solar La Rioja, operado pela empresa.



Divulgação/Stellantis

## Yamaha inaugura novo centro tecnológico no Brasil

O Grupo Yamaha inaugurou um laboratório de tecnologia em Jandira, SP, que substitui o localizado na antiga unidade de Guarulhos, SP. Único da companhia em toda a América Latina, o novo centro será utilizado para desenvolver e certificar todos os modelos de motos da marca comercializados no País, tanto os fabricados em Manaus, AM, como os importados. A unidade conta com dinamômetros, robô de simulação de pilotagem, sistema de coleta e análise de gases poluentes, câmara hermeticamente fechada para medição de evaporativos, sistemas de medição de esforços, vibração e análise estrutural. A escolha por Jandira se deu para unificar a operação com o centro de distribuição das peças de reposição da Yamaha já existente na cidade, que foi escolhida por causa da localização próxima às rodovias Castello Branco, Raposo Tavares, Anhanguera, Bandeirantes e do Rodoanel.



Divulgação/Yamaha

## Honda investirá US\$ 11 bilhões no Canadá

A Honda anunciou expressivo investimento de US\$ 11 bilhões, incluindo também aportes de empresas parceiras, para construir uma abrangente cadeia de fornecimento para veículos elétricos no Canadá. O movimento da montadora é para atender ao esperado aumento da demanda por BEVs, carros a bateria, na América do Norte. Os recursos serão direcionados para a construção de uma fábrica para produzir modelos 100% elétricos, que deverá começar a operar em 2028 com capacidade para 240 mil unidades por ano, e também uma planta de fabricação de baterias de lítio que poderá produzir o equivalente em energia de até 36 GWh por ano. A expectativa é de gerar 1 mil empregos diretos nas unidades.

## Scania soma vendas de 1 mil caminhões a gás no Brasil

Lançado no fim de 2018, em fase de testes com a Citrosuco, como principal aposta da Scania para reduzir emissões de carbono de veículos pesados no Brasil, o caminhão a gás demora a ganhar velocidade de cruzeiro no mercado brasileiro, mas no último ano as vendas aceleraram. Do início das vendas, em outubro de 2019, até o meio do ano passado a Scania vendeu apenas quinhentos caminhões a gás. Agora, em menos de um ano, mais quinhentas unidades foram vendidas, totalizando 1

mil – novecentos já entregues aos clientes e outros cem encomendados em produção. O crescimento é creditado à expansão dos pontos de abastecimento: em 2023 já existiam 45 postos de gás em rotas rodoviárias ligando o Sul ao Nordeste, Oeste de São Paulo e Mato Grosso do Sul, e até o fim de 2024 o número vai mais que dobrar para 92 postos a uma distância máxima de 400 km entre eles. Com os novos modelos com autonomia de até 650 km a Scania espera fechar mais negócios.

## Biopower abre bomba com 100% de biodiesel



Divulgação/Biopower

A Biopower, empresa produtora de biodiesel da JBS, foi a primeira a receber autorização da ANP para operar ponto de abastecimento de 100% de biodiesel, o B100, em Lins, SP. O biocombustível será usado para abastecer parte dos caminhões da JBS. O posto tem capacidade para entregar 30 mil litros de combustível por mês. O começo da operação terá demanda de 10 mil litros de biodiesel mensais, com expectativa de aumento nos próximos meses. O B100 é uma alternativa para descarbonizar a frota de veículos pesados no País, pois emite 80% menos CO<sub>2</sub> na comparação com o diesel fóssil.

## Geração da Fiat Strada lançada em 2020 soma 500 mil unidades produzidas

A atual geração da picape Fiat Strada chegou à marca de 500 mil unidades produzidas em Betim, MG, desde junho de 2020, quando foi lançada. O modelo é líder de vendas da sua categoria há 21 anos e, nos últimos três anos, foi o veículo leve mais vendido do Brasil. A Strada é exportada para Argentina, Paraguai e Uruguai. De janeiro a março de 2024 foi o segundo veículo leve mais vendido do País, com 26,6 mil emplacamentos. Em toda a sua história, que começou em 1998, a picape já soma mais de 2 milhões 250 mil unidades fabricadas.



Divulgação/Fiat

## Carro elétrico usado desvaloriza mais

Levantamento inédito da Bright Consulting, o PRM, Preço de Referência de Mercado, revelou que veículos elétricos com um ano de uso desvalorizaram, na média, 9%. A depreciação é bem maior, de 15%, para modelos abaixo de R\$ 300 mil, e de 8% os que custam acima desse patamar. Já carros equipados

unicamente com motor a combustão, segundo apurou o mesmo estudo, têm desvalorização média de 6% após um ano da compra. Híbridos fechados também depreciam mais do que a média de mercado, 9%, enquanto os plug-in perdem menos valor, 7%, e o híbridos leves 8%.

## Edição 2024 da Fenatran tem área 20% maior

A vigésima-quarta edição da Fenatran, maior feira da América Latina dedicada ao transporte rodoviário de cargas e logística, contará com seiscentas marcas expositoras em área de 100 mil m<sup>2</sup> do São Paulo Expo, em São Paulo. O crescimento é de 20% em comparação com a edição anterior, em 2022, de acordo com a organizadora RX Brasil. Mais de 66 mil visitantes são esperados no evento, agendado de 4 a 8 de novembro. Na área externa do pavilhão haverá o Fenatran Experience, atividade interativa que promoverá 2,5 mil tests drives com caminhões e furgões das marcas Ford, Iveco, Mercedes-Benz, Scania e Volkswagen. No local estarão, também, produtos e tecnologias da Addiante e da Eaton, patrocinadoras da ação.



Divulgação/Fenatran

## JSL é a única fornecedora brasileira premiada pela GM em 2023

A General Motors realizou no dia 10 de abril em Miami, Estados Unidos, evento da premiação global Fornecedor do Ano 2023. A única empresa brasileira a figurar na lista de 86 fornecedores, de treze países, dentre os 33 mil que trabalham com a montadora, foi a JSL. A empresa foi reconhecida pelo segundo ano consecutivo na categoria de logística. No ano passado três empresas brasileiras foram reconhecidas: além da JSL integraram a lista também a CSN, Companhia Siderúrgica Nacional, e a Baterias Moura.



Divulgação/JSL

## Festival Interlagos terá 13 marcas de carros

Treze marcas de carros confirmaram participação no Festival Interlagos 2024, agendado para 8 a 11 de agosto no Autódromo de Interlagos, em São Paulo. Outros quarenta expositores — fornecedores de acessórios, autopeças, lubrificantes, seguros — também estão confirmados na edição deste ano, que espera receber 120 mil visitantes. Segundo a organização Mitsubishi, Suzuki, Toyota, Lexus, Volvo, Ram, Jeep, Ford, BYD, GWM, Abarth, Honda e Fiat vão exportar seus produtos no evento. Catorze outras empresas ainda negociam.



Divulgação/Festival Interlagos

## Hyundai lança linha 2025 do Creta e HB20



Divulgação/Hyundai

A Hyundai lançou a linha 2025 dos modelos Creta e HB20. A novidade fica por conta de novos itens de série em algumas versões, seguindo o planejamento de oferecer modelos mais equipados ao consumidor. A maioria dos preços foi aumentada. O hatch HB20 agora varia de R\$ 86,1 mil a R\$ 119,4 mil, e as quatro opções do sedã HB20S vão de R\$ 95,6 mil a R\$ 125,9 mil. No SUV Creta, em cinco versões de R\$ 140,1 mil a R\$ 184,7 mil, as novidades são notadas na versão Comfort Plus com novo volante revestido em couro, borboletas para troca de marcha atrás do volante, chave presencial e botão de partida. Na versão Platinum Safety o teto solar virou item de série, assim como o sensor de estacionamento dianteiro.



Divulgação/JLR

### GRUPO JLR: DANILO RODIL + JÉSSICA MONTEIRO + CAMILA MATEUS + THIAGO LEMES + MARIO PAZIANO

O Grupo JLR promoveu mudanças em sua diretoria em linha com o plano Reimagine, que dividiu em três a antiga Land Rover, agora representada por Range Rover, Discovery e Defender, que se juntaram à Jaguar como marcas independentes. Danilo Rodil (primeira foto à esquerda), que ocupava a gerência de vendas, assumiu a gerência das marcas Jaguar e Range Rover. A liderança para Defender e Discovery segue em processo interno de seleção. Houve outros ajustes na equipe. Jéssica Monteiro (segunda foto à esquerda) assumiu a área de transformação, em paralelo à gerência de serviços financeiros que já ocupava. Para a diretoria de marketing foi contratada Camila Mateus (foto do meio), com mais de vinte anos de experiência em marketing e comunicação e passagens por Volvo Cars, Sadia e Unilever. Já Thiago Lemes (ao lado de Camila) chegou para assumir as operações comerciais, que engloba vendas, desenvolvimento de rede, treinamento, planejamento e performance de vendas. Ele passou por BMW, Audi e, mais recentemente, Hyundai. Mario Paziano, que era gerente de vendas corporativas e seminovos, passa à função de gerente nacional de vendas, respondendo a Lemes.



Divulgação/Stellantis

### STELLANTIS/DPASCHOAL: GERSON PRADO

A Stellantis anunciou Gerson Prado como novo diretor-geral da DPaschoal, comprada este ano pelo grupo. Com quatro décadas de experiência no setor de autopeças, o executivo acumulou passagens por Roles e Federal Mogul, e, nos últimos quinze anos, foi CEO na SK Automotive. Prado responderá a Paulo Solti, vice-presidente de peças e serviços da Stellantis América do Sul, e tem como um dos principais desafios alavancar resultados por meio da expansão da rede.



Divulgação/ABVE

### ABVE: RICARDO BASTOS

Ricardo Bastos foi reeleito por unanimidade, e por mais dois anos, presidente da ABVE, Associação Brasileira do Veículo Elétrico. A entidade, que tem 124 associados, também ampliou seu conselho diretor de vinte para trinta integrantes e agora inclui representantes de empresas que se associaram recentemente, como iFood, Raizen, 99 App, Vehya, Vibra e Companhia Brasileira do Lítio. Passaram a participar da diretoria também General Motors, Ford, EDP e Amazon. Bastos, também diretor de relações institucionais e governamentais da GWM, está na presidência da ABVE desde março de 2023.



Divulgação/Ciser Automotive

### CISER AUTOMOTIVE: JEFERSON FERREIRA

A Ciser Automotive, especializada na fabricação de fixadores para o setor automotivo sediada em Sarzedo, MG, anunciou a contratação de Jeferson Ferreira como executivo de grandes contas. O objetivo é ampliar a presença da companhia nos mercados interno e externo. Formado em engenharia mecânica pela FEI, na qual também fez o mestrado, o executivo já trabalhou na Mahle Metal Leve, Prensas Schuller, Affinia, FCA Fiat Chrysler e Volkswagen. Acumula mais de 25 anos de experiência nas áreas de desenvolvimento de produtos, homologação e testes de campo de produtos em laboratório, qualidade e desenvolvimento de fornecedores.



Divulgação/Volvo Cars

## **VOLVO CARS: TATIANA FARIA + CRISTIAN BECKER SAHD + LUCIANO FERREIRA + MIRELLA CAMBREA + JOÃO REIA + GUILHERME GALHARDO + RITA LEME + EDUARDO OSHIMA + RICARDO FERREIRA**

A Volvo Cars divulgou, em abril, sua nova diretoria no Brasil, reflexo do novo posicionamento da operação, que agora é responsável pela gestão de todos os mercados importadores da marca sueca no mundo. Sete novos executivos foram contratados: a diretora de relacionamento Tatiane Faria (primeira à esquerda na foto), o diretor de vendas Christian Becker Sahd (ao lado), a diretora de marketing Mirella Cambrea (quarta da esq. à dir.), o diretor de finanças João Reia (à direita de Mirella), a diretora de RH para operação global de importadores Rita Leme (sétima da esq. à dir.), o diretor de pós-vendas Eduardo Oshima (à direita de Rita) e o diretor de segurança corporativa para a América Latina Ricardo Ferreira. Também fazem parte da nova diretoria o diretor jurídico Luciano Ferreira (terceira foto da esq. à dir.) e Guilherme Galhardo (sexta foto da esq. à dir.), chefe de eletrificação e diretor de digital, que já estavam na equipe. Todos se unem a Luís Rezende, que tornou-se presidente da empresa para mercados internacionais, e Marcelo Godoy, presidente no Brasil.



Divulgação/Kawasaki

### **INDRIVE: STEFANO MAZZAFERRO**

Stefano Mazzaferro é o primeiro brasileiro a ser nomeado para dirigir a operação brasileira da inDrive, plataforma global de mobilidade e serviços urbanos sediada na Califórnia, Estados Unidos, e presente no Brasil, um dos quatro principais mercados da empresa em volume de viagens, em 160 cidades dos 26 estados mais o Distrito Federal. O gerente nacional se reportará a Mark Loughran, presidente do Grupo inDrive. Mazzaferro traz na bagagem experiência em funções executivas na Kovi e na gg, além de sua formação na Universidade Luigi Bocconi e na ISE Business School.



Divulgação/Abraciclo

### **ABRACICLO: MARCOS BENTO**

Marcos Bento foi reeleito presidente da Abraciclo e seguirá no cargo no biênio 2024-2026, iniciando seu segundo mandato 1º de maio. O executivo da Honda assumiu pela primeira vez em abril de 2022 a presidência da associação dos fabricantes de motocicletas e bicicletas. Uma de suas metas no novo mandato é seguir fortalecendo o polo industrial de duas rodas instalado na Zona Franca de Manaus.



Divulgação/Librelato

### **LIBRELATO: ADALGISA PORTO**

Adalgisa da Rosa Porto é a nova diretora corporativa de gestão de pessoas da Librelato, fabricante de carretas de Santa Catarina. Ela também será a responsável pela área de recursos humanos das demais empresas da holding Librepar. Adalgisa Porto acumula 35 anos de experiência no mercado e já trabalhou em diversos setores, como metalmeccânico, agroindústria, serviços e bancário. A executiva já passou por grandes empresas como Mitsubishi Motors do Brasil, John Deere, Vibra e De Lage Landen.



Divulgação/Grupo ABG



### GRUPO ABG: ALEXANDRE PAULINO + MARCELO DOMINGUES + MAURO NODA + NÉLSON BASTOS

O Grupo ABG, controlador de diversas empresas de autopeças como Neo Rodas e Neo Parts, nomeou quatro novos executivos para sua diretoria. Alexandre Paulino, que já dirigiu os departamentos de compras da Tenneco, Magna, Lear e Knorr-Bremse, foi nomeado CPO, responsável pela cadeia de suprimentos. Marcelo Domingues, que já integrava o grupo como diretor geral da Neo Rodas, é o novo COO, responsável pelas operações. Ele acumula passagens por Chassis Brakes, Bosch e Honeywell. A área financeira ficará sob responsabilidade do novo CFO Mauro Noda, que chegou em outubro passado após trabalhar na Delga e Metagal. Por fim o CCO, que assume a direção comercial, é Néelson Bastos, que tem passagens por Aunde, BorgWarner, Zen, PST Electronics e Bosch.



Divulgação/Carbon



### CARBON 1: RODRIGO CARDOSO + PATRÍCIA CORNETTI

Em abril a empresa de blindagem de carros Carbon anunciou a chegada de novos executivos. Rodrigo Cardoso é o novo diretor de operações. O COO chega com a missão de quadruplicar a capacidade das fábricas de vidros, dos atuais quatrocentos kits por mês para 1,6 mil. Com mais de vinte anos de experiência o executivo passou por companhias como Grammer, Plastic Omnium e AGP, na qual foi o CEO da unidade brasileira.

No início do mês chegou Patrícia Cornetti, contratada como diretora de pessoas e cultura. A executiva, primeira mulher a integrar o quadro de direção da Carbon, recebeu a missão de ampliar a participação de mercado de 20% para 30% e de estabelecer cultura ágil de processos que tragam resultados sustentáveis. Com passagens por Copenhagen e Chocolates Brasil Cacau, Natura, Saint Gobain e Vivara e, mais recentemente, PicPay, Patrícia soma mais de vinte anos de experiência em gestão estratégica de recursos humanos responderá diretamente a Alessandro Ericsson, CEO da Carbon.



Divulgação/Carbon



### CARBON 2: ROGÉRIO DIACONIUC + DANIEL DELEU FILHO + RAFAEL MONARI

Também em abril continuaram a chegar reforços para ampliar a diretoria da blindadora Carbon. Rafael Monari (foto à direita) e Rogério Diaconiuc (à esquerda) são os novos diretores de vendas da empresa, enquanto Daniel

Pierre Deleu Filho (centro), sócio cofundador da Carbon que trabalha há 35 anos no setor automotivo – sendo catorze deles no de blindagem –, assumiu o posto de diretor de relações institucionais, deixando a posição que ocupava para Monari. Os dois executivos contratados vieram do Banco Fidis: Monari era diretor comercial do Jeep Bank e ajudou na estruturação comercial da financeira da Stellantis, e Diaconiuc foi diretor comercial no Banco Stellantis, responsável pela criação do Jeep Bank, em 2015.



Divulgação/FTP



### FPT INDUSTRIAL: CARLOS TAVARES + MARCO RANGEL

O ex-diretor comercial da Iveco no Brasil, Carlos Tavares, agora é o novo presidente para a América Latina da divisão fabricante de motores do Grupo Iveco, a FPT Industrial. Com trajetória de mais de três décadas no setor automotivo e, desde 2021, no Grupo Iveco, Tavares sucede a Marco Rangel, que ocupava o posto desde 2015 e foi transferido para Turim, Itália, a fim de assumir posição global com a gestão de clientes estratégicos, como a CNH Industrial. Engenheiro mecânico e mestre formado pela PUC-RJ com MBA pela FIA/USP, Tavares traçou como principais objetivos a ampliação da presença da FPT em projetos com fabricantes de veículos da região, a conquista de novos clientes – principalmente no segmento de pesados e do agronegócio – e a extensão do portfólio de motores movidos a combustíveis alternativos, principalmente etanol, gás natural e biometano.



Divulgação/Anfir

### ANFIR: JOSÉ CARLOS SPRÍCIGO

José Carlos Sprícigo foi reconduzido para mais um mandato na presidência da Anfir, entidade que representa as fabricantes nacionais de implementos rodoviários, no triênio 2024-2027. Em abril a assembleia geral ordinária da associação também definiu o seu novo conselho de administração para o período, formado por José Carlos Vidoti, da Facchini, Rose Ghellery, da Fibrasil, Júnior Alves, da Guerra, Betina Borchardt, da HC HornBurg, David Costa, da Ibiporã, Leonardo Linshalm Köhler, da Linshalm, Lauro Pastre Júnior, da Pastre, Sandro Trentin, da Randon, Leonardo Toigo Rossetti, da Rossetti, Vagner Gomes, da Sergomel, e Alcides Geraldês Braga, da Truckvan. A entidade também conta com um novo conselho fiscal, composto por Luis Vicentim, da EGSA, Kimio Mori, da Manos, Celso Wegener, da Palmeira, e Pedro Lahma Braz, da São Pedro, é o suplente.



Divulgação/Conect Car

### CONNECT CAR: RICARDO KAORU

Ricardo Kaoru, que deste 2022 já integrava o conselho de administração da Conect Car, agora foi nomeado CEO da empresa, uma das maiores fornecedoras de meios de pagamento automáticos de mobilidade do Brasil. Com mais de 25 anos de experiência nos mercados financeiro e de meios de pagamento, o executivo tem passagens por diversas empresas no Brasil e no Exterior, como Credicard, Prever Seguros e Previdência, BankBoston, Citibank e Banco Carrefour. Antes de assumir a ConectCar, Kaoru respondia pelos negócios de cartões de crédito, conta digital, empréstimos e financiamentos do Porto Bank.



Divulgação/BSS Blindagens

### BSS: FABIANO CRUZ

Fabiano Cruz é o novo diretor comercial da BSS Blindagens. Com mais de 25 anos de experiência no setor automotivo o executivo tem como missão tocar o planejamento de negócios e impulsionar o crescimento da empresa no mercado brasileiro. Cruz é formado em administração de empresas pela FGV e conselheiro de administração pela PUC. Ele se reportará a Mário Brandizzi Neto, CEO da BSS Blindagens.

“Abandonamos a indústria para olhar para outras prioridades. E, hoje, a gente vive catando migalhas, com crescimento anual de 1,1%, 1,2% ao ano. Estamos reduzidos a 1,4% da produção mundial, metade do que tínhamos cinquenta anos atrás com nossos produtos industrializados. A indústria, que representava até 22% do PIB há cinquenta anos, hoje está reduzida a 11,5%. Isso dá o panorama do fenômeno da desindustrialização precoce e prematura que atravessamos.”

Francisco Saboya, presidente da Embrapii, Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial, em entrevista ao NeoFeed.

“O potencial do hidrogênio como portador de energia limpa é imenso. Contudo, ele deve ser produzido de forma eficiente para minimizar custos. Para maximizar seu impacto o hidrogênio verde deve ser canalizado para setores em que as alternativas aos combustíveis fósseis são limitadas, como indústria pesada e transporte de carga de longa distância, garantindo a maior redução nas emissões de gases de efeito estufa.”

Mika Kulju, presidente da Danfoss Power Electronics and Drives, sobre o estudo da Danfoss Impact, “Green hydrogen: a critical balancing act” (Hidrogênio verde: um ato de equilíbrio crucial), que estima que metade da energia elétrica gerada no mundo até 2050 será utilizada para produzir hidrogênio por hidrólise.

“Estamos aqui hoje para chamar a atenção sobre a destruição ambiental provocada pela fábrica da Tesla em Grunheide.”

Ole Becker, porta-voz da organização Disrupt Tesla, durante protesto que reuniu oitocentos ativistas na porta da fábrica de carros elétricos da Tesla na Alemanha, perto de Berlim. O grupo também acusa a empresa de causar destruição ambiental na mineração de lítio em países como Argentina e Bolívia.

“Visando o período após 2026 nós queremos estar prontos para oferecer BEVs (carros elétricos a bateria) do jeito da Toyota. A lógica atual de produção não é mais válida. O projeto de carros mudará totalmente.”

Koji Sato, CEO da Toyota, durante a divulgação dos resultados financeiros da companhia no ano fiscal terminado em março de 2024. A empresa está adaptando o Toyota Production System para a produção mais eficiente de veículos eletrificados.

## 35,7%

Crescimento da oferta de financiamentos para compra de veículos no primeiro quadrimestre de 2024 em comparação com os primeiros quatro meses de 2023, segundo dados divulgados pelo Banco Central.

## 25%

Taxa média anual de juro cobrada em abril nos financiamentos de carros, o menor custo de crédito para o segmento desde outubro de 2021, quando a taxa era de 24,8% ao ano, segundo dados do Banco Central.

## 10,5%

Nova Selic, taxa básica anual de juros definida pelo Banco Central na reunião de maio, após corte de 0,25 ponto percentual, que reduziu o ritmo de queda de 0,5 ponto que vinha sendo aplicado a cada reunião do Copom desde 2023.

## € 117,8 mil

Lucro operacional por carro vendido em 2023 pela Ferrari, que fechou o ano com margem de 27% sobre receita líquida de € 6 bilhões, o que a torna a fabricante mais lucrativa do mundo, segundo dados da Car Industry Analysis.

## Os próximos desafios (e as soluções) na cadeia automotiva

### 100 I.A.

A Inteligência Artificial é apenas uma das ferramentas que os grandes players de Logística estão adotando para aprimorar a eficiência e reduzir os custos

### 104 INBOUND

Transportadores de autopeças investem na digitalização e na gestão de fretes para aprimorar a Logística entre fornecedores e montadoras

### 106 OUTBOUND

Gegonheiros optam por inteligência de dados como fonte geradora de maior eficiência e começam a trabalhar na eletrificação da frota





# IA: BOLA DA VEZ

A Inteligência Artificial é apenas uma das ferramentas que os grandes players de Logística estão adotando para aprimorar a eficiência e reduzir os custos

A evolução sempre existiu. Empresas de logística, tanto as do tipo inbound (levam autopeças para a montadora) quanto as outbound (cegonheiros), caminham lado a lado com a própria indústria automotiva no quesito inovação. Mas nada comparável aos últimos 5 anos, quando a introdução de big data, por exemplo, alterou radicalmente os coeficientes de eficiência das empresas logísticas. O advento da tecnologia proporcionou grandes saltos de evolução. E esse é um caminho sem volta, o que estreita cada vez mais as possibilidades de pequenos players participarem do negócio.

Logística em indústria automotiva virou um business de gente (e empresa) grande.

A possibilidade de processar uma grande quantidade de dados, graças à presença de ferramentas como, Analytics, RFID e IA, além da própria Big Data, garantiu às empresas de logística o aprimoramento de rotas, custos, processos e planejamento, com resultados palpáveis a favor da cadeia de matéria-prima, passando por indústria de autopeças e sistematistas, chegando às montadoras e, posteriormente, aos concessionários.

Hoje é possível processar uma grande quantidade de dados quase que instantaneamente, traçando as melhores rotas, rastreando produtos, melhorando o desempenho dos transportadores, além de monitorar e otimizar estoques, entre outros benefícios.

Essa parceria se torna cada vez mais funda-

mental atualmente quando o setor está prestes a se envolver a se envolver em forte agenda de inovação e crescimento, por meio do programa Rota 2030, concebido para promover avanços tecnológicos, fomentar a inovação e impulsionar a competitividade. Além disso, vale lembrar sobre a importância que a indústria representa para a atividade econômica – hoje responde por mais de 20% do PIB e movimenta diversas outras cadeias industriais.

Para as montadoras e fabricantes de autopeças, ter esse trabalho com as empresas de logística bem azeitado é fundamental para que elas possam usufruir da forte onda de crescimento que o mercado de veículos parece ter iniciado neste 2024.

### Gargalos logísticos

A contribuição da logística para suportar a operação da indústria automotiva poderia ser ainda mais relevante se alguns gargalos fossem resolvidos como, por exemplo, a ausência da multimodalidade para o transporte de peças e veículos. “Enquanto as montadoras já estão espalhadas em vários cantos do país, longe dos grandes centros, os fornecedores de



“Vamos chegar em um momento no qual será possível correlacionar todas as tecnologias, seja no computador, no smartphone e até mesmo a Internet das Coisas (IoT) dentro dos carros”

**Manoel Landeiro, Diretor de Tecnologia do Grupo Sada**





Adesão ao Truck Pad foi uma das medidas adotadas pela JSL

autopeças continuam concentrados mais na região Sudeste, o que obriga os caminhões a percorrerem longas distâncias, o que acaba alongando o tempo de chegada desses insumos na linha de montagem, encarecendo o custo do frete e impactando no preço final do carro, algo que poderia ser amenizado com a multimodalidade”, aponta Miguel Gonçalves, gerente de projetos da Expresso Nepomuceno.

### Inovação aberta

Outra aposta das transportadoras é a prática de inovação aberta, ou seja, unir forças com startups para investir em novas tecnologias, como drones, equipamentos semiautônomos, digital twins, IA e blockchain. Atualmente, a DHL tem projetos em andamento nessa linha com 10 startups.

Uma das soluções de destaque é com foco em separação de pedidos (picking), que envolve a utilização de uma paleteira autônoma e inteligente. “Temos também ferramentas de visibilidade de toda a cadeia logística, que permite integrar as informações em cada etapa do processo, desde a gestão de pedidos até a entrega final, agregando funcionalidades de tracking, gestão de inventário, Business Analytics, indicadores de performance operacional, relatórios, arquivos de documentos digitalizados na plataforma online MySupplyChain, acessível a qual-

quer momento, em qualquer lugar”, explica Daniel Tavares, vice-presidente de operações da DHL.

### Tendências para o futuro (não tão distante)

Na visão da ampla maioria dos porta-vozes ouvidos pela equipe de AutoData Work Studio, as tendências do setor logístico para o futuro caminham em direção a uma jornada cada vez mais eficiente pautada pela tecnologia. “Vamos chegar em um momento no qual será possível correlacionar todas as tecnologias, seja no computador, no smartphone e até mesmo a Internet das Coisas (IoT) dentro dos carros, que vão trabalhar juntas para promover um escoamento de informações e, com isso, gerar valor”, afirma Manoel Landeiro, diretor de Tecnologia do Grupo Sada.

Tavares, da DHL, aposta na força da visão computacional, campo da IA que permite que equipamentos e sistemas extraiam informações significativas de imagens digitais, vídeos, entre outras. “Todas as indicações mostram que ela está se tornando uma tecnologia que molda a indústria e é promissora ao longo de toda a cadeia de suprimentos. Esses sistemas podem agir em conformidade com um conjunto de regras predefinido ou fazer recomendações proativas, coletando e reunindo dados visuais por meio de algoritmos”, conclui.



# A força de um Grupo em MOVIMENTO

Somos o Grupo SADA, referência em soluções logísticas, tecnologia e serviços integrados. Além disso, somos líderes no transporte automotivo no Brasil e na América Latina. Atuamos em diversos setores da economia, como transporte e logística, indústria, concessionárias, comunicação, energia, silvicultura, reciclagem, serviços, esporte e terceiro setor.

Com uma trajetória de sucesso e uma visão de futuro, nos consolidamos como uma força em movimento, impulsionando o desenvolvimento e a prosperidade em nossas áreas de atuação.

Mais do que cargas, transportamos sonhos, soluções e oportunidades.



[f in @ gruposada.com.br](https://www.gruposada.com.br)



# Pressa de chegar

Transportadores de autopeças investem na digitalização e na gestão de fretes para aprimorar a Logística “inbound”

**E**ntupir um caminhão com autopeças e entregá-las nas docas de de uma montadora pode parecer uma operação simples. Um dos grandes gargalos da indústria automotiva, principalmente pela falta da multimodalidade no país, a logística inbound é uma das etapas de toda a cadeia automotiva que mais tira o sono dos comandantes das marcas que produzem veículos no país. Mas, a depender dos gigantes do setor, ouvidos pela equipe de AutoData Work Studio nessa reportagem especial, as montadoras já podem preparar o travesseiro.

Investimentos em tecnologia de ponta, com destaque para ferramentas de análise de dados e processos sustentáveis estão se tornando obsessão para esses atuadores de logística. E está dando certo! Nunca se distribuiu peças de forma tão eficiente no Brasil, mesmo apesar de continuarem faltando portos, rodovias, ferrovias etc.

## **Eficiência e maior produtividade**

Para aumentar o nível de qualidade do atendimento logístico oferecido para o setor automotivo, a Expresso Nepomuceno está adaptando as soluções inteligentes de outros segmentos nos quais atua – como o sucroenergético, florestal, químico, mineração, entre outros – para esse universo.

De acordo com Miguel Gonçalves, gerente de projetos da companhia, a intenção desse trabalho, que vem sendo feito nos últimos cinco anos, é garantir que a inovação nos processos logísticos também chegue ao mercado de autopeças, que



“Tivemos um investimento estratégico através da Truck Pad no projeto que ficou conhecido como Uber do Caminhoneiro”

**Bruno Siqueira Lopes,**  
CTO da JSL

lida com alguns entraves como a alta concorrência com pequenos transportadores e contratos com prazos muito curtos, além do alto custo de frete, o que dificulta fazer investimentos no longo prazo.

Entre as tecnologias que estão no escopo de evolução da transportadora está o CCI (Centro de Controle Integrado) que atua em pilares como segurança – com foco na dirigibilidade do motorista – e rotogramas falados. “Ao traçar a rota, a tecnologia permite marcar todos os pontos importantes

do trajeto, como escolas, cidades, cruzamentos e pontes, e embarcar essas informações no sistema do veículo. Com isso, você sinaliza ao motorista para que ele tenha cuidado nesses locais de risco”, descreve Gonçalves.

Além disso, a Nepomuceno está instalando câmeras de fadiga dentro dos caminhões para avaliar as condições de sono dos motoristas, e na parte externa do veículo para documentar informações em caso de acidentes. “Essas imagens serão utilizadas também em treinamentos internos para os motoristas”, complementa o gerente de projetos.

O pilar de logística também faz parte desse escopo, pois, segundo Miguel, a empresa está em busca de alcançar a rota mais eficiente em qualquer modal. “Isso exige um alto grau de interação com

a indústria automotiva, pois os clientes precisam nos passar o máximo de informações, incluindo a programação dos fornecedores, tipos e características de peças a serem transportadas, para que a inteligência embarcada proponha a melhor rota, no menor tempo e custo possíveis”.

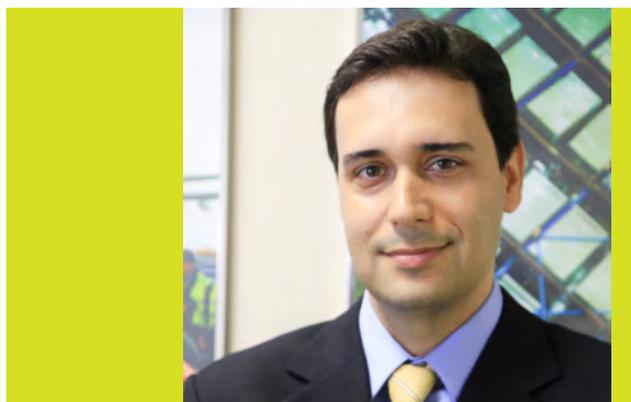
### Digitalização das operações logísticas

Já a transportadora JSL aderiu à plataforma Truck Pad, que possibilitou a digitalização das operações logísticas e a gestão de fretes e caminhoneiros, incluindo processos desde a contratação, finalização do embarque ao pagamento.

Segundo Bruno Siqueira Lopes, CTO da empresa, a ideia é mudar por completo a experiência dos motoristas e clientes durante o transporte. “Nosso diferencial competitivo irá trazer vantagens com maior precisão de detalhes e um monitoramento proativo”, explica.

Lopes conta que a iniciativa está rendendo bons frutos. “Recentemente, tivemos um investimento estratégico através da Truck Pad no projeto que ficou conhecido como ‘Uber do Caminhoneiro’. Esse processo trouxe visibilidade e performance às operações e acelerou nossa expansão em um mercado muito promissor”.

A pandemia escancarou algumas deficiências da infraestrutura do país, como a falta da multimodalidade. Na visão de Daniel Tavares, vice-presidente de operações da DHL, a cadeia de suprimentos se mostrou bastante frágil no período recente de pandemia, sendo necessário o desenvolvimento de uma solução mais robusta de gerenciamento de risco e plano de continuidade para garantir o fornecimento e transporte de materiais e componentes para produção. “As ferramentas de Business Analytics e Inteligência Artificial, conectadas com outras ligadas ao planejamento e dimensionamento de capacidade e gestão de fornecedores, permitem antecipar os potenciais impactos da cadeia e avaliar possíveis soluções de contingência no momento adequado”.



“As ferramentas de Business Analytics e Inteligência Artificial permitem avaliar possíveis soluções de contingência no momento adequado”

**Daniel Tavares, Vice-Presidente de Operações da DHL**

# Cegonha 2.0

Transportadores de veículos prontos, os “cegonheiros”, optam por inteligência de dados como fonte geradora de maior eficiência. E começam a ensejar a eletrificação da frota

**G**igantes no transporte de grandes volumes e com forte atuação em outros segmentos da economia, algumas empresas de transporte de veículos, que atuam como “cegonheiros”, enxergam a inteligência de análise de dados como matéria-prima para aprimorar eficiência e gerar maior produtividade. Com isso, soluções inteligentes estão fazendo cada vez mais parte do leque de opções

adotadas pelas companhias para dar suporte à operação do setor.

Manoel Landeiro, diretor de Tecnologia do Grupo Sada, conta que a empresa está trabalhando fortemente na evolução de seu sistema de gestão do transporte. Segundo ele, a companhia migrou toda a estrutura de dados para a nuvem em 2023, com o objetivo de elevar significativamente a disponibilidade de informações e aumentar o nível





de eficiência do serviço prestado, entregando os veículos com maior precisão e qualidade.

Por isso, a Sada optou por desenvolver seu próprio software que, de acordo com o diretor, aliado à sua capacidade operacional, coloca a empresa em posição de vanguarda, possibilitando adaptar seu fluxo às necessidades individualizadas da indústria.

“O mercado não oferece soluções com o nível de flexibilidade que o setor automotivo exige. A operação de transporte dos veículos é dinâmica, temos que lidar com uma grande quantidade de cenários, já que a grande maioria dos transportes que fazemos é de longas distâncias”, ressalta Landeiro.

Acompanhando as transformações do mercado, a empresa está trabalhando atualmente no desenvolvimento de uma torre de controle 2.0, que tem como intuito supervisionar as operações de transporte em tempo real e fornecer alertas

de riscos preventivos para que a equipe do Grupo Sada possa intervir a tempo de o problema não prejudicar o fluxo de entrega dos veículos. “Queremos ir além de apenas monitorar, mas controlar a operação, de olho na prevenção de problemas, a ponto de conseguirmos fazer ajustes na rota sem a necessidade de comprometer o prazo acordado com a montadora”, ressalta.

Usando Inteligência Artificial e tecnologia de dados, a ideia é mapear os processos com um maior nível de detalhes, de acordo com Ladeira, ensinando as regras para que o sistema consiga apoiar a tomada de decisão. “A IA não vai substituir o trabalho humano, mas servirá como um copiloto que vai nos ajudar a controlar as etapas do processo de transporte com mais segurança, garantindo um trabalho eficiente até a ponta”.

Outra área que está sendo alvo de novos desenvolvimentos na empresa é a de estoque. Atualmente, o Grupo Sada conta com 28 pátios



**O Sistema Antigranizo do Grupo SADA alerta com antecedência o fenômeno climático, protegendo os veículos armazenados nos pátios logísticos**

onde armazena os veículos antes de serem entregues para os clientes. “São áreas gigantescas, que comportam produtos de alto valor agregado que não podem ser empilhados e que não têm placas. Temos que garantir que o veículo de um determinado chassi esteja estacionado na vaga correta. Nossa intenção é receber o carro com agilidade, controlar o inventário de veículos no pátio com acuracidade e maior velocidade”, aponta.

Nesse sentido, para evitar prejuízos nesses ambientes abertos, a empresa também colocou em operação uma tecnologia que minimiza o impacto das tempestades de granizo. O Sistema Antigranizo está instalado na unidade de São José dos Pinhais (PR) e utiliza tecnologia avançada para alertar com antecedência o fenômeno climático, protegendo os veículos armazenados nos pátios logísticos.

### Logística “verde”

A sustentabilidade também está guiando a evolução das ferramentas e soluções disponibilizadas pelo setor logístico para a indústria automotiva. O foco em ESG – com grande ênfase no Environment (Meio Ambiente, na sigla em inglês) – tem proporcionado avanços importantes que refletem na cadeia, como a redução do consumo de combustível, e, conseqüentemente, da emissão de poluentes.

O advento dos veículos elétricos está impulsionando um avanço mais rápido. A Tegma está colocando em prática um projeto-piloto de uma carreta que teve a conversão de combustão para propulsão totalmente elétrica. “Essa carreta está sendo testada para o transporte de veículos zero quilômetro. Se o teste for bem-sucedido, novos investimentos poderão ser feitos para ampliar a frota de cegonhas com motor elétrico. O veículo em teste tem autonomia de, aproximadamente 500 km e estima-se que possa percorrer até 700 km em um único dia”, afirma Marcello Grec, gerente de soluções de TI da transportadora.

Aumentar a autonomia dos veículos elétricos é um dos passos que podem ajudar o setor logístico a trazer mais sustentabilidade para a cadeia automotiva, na visão de Miguel, da Expresso Nepomuceno. “Por questões técnicas, os veículos elétricos ainda estão sendo utilizados para percursos curtos e essa autonomia precisa ser maior, pelas características geográficas do país e do próprio setor. O governo e a iniciativa privada têm um forte dever de casa a ser feito”. A transportadora atualmente conta com mais de 150 veículos elétricos que atendem as demandas da indústria de autopeças.

Outro ponto mirado pela companhia é a criação de uma solução, ainda neste ano, que permita às montadoras e fornecedores creditarem o despejo de CO<sub>2</sub> gerado pela operação logística. “Acreditamos muito nessa oportunidade para o mercado como um todo, com a indústria podendo devolver ao meio ambiente sua emissão de poluentes sob um ponto de vista mais positivo”.

# PRODUTORA MULTIMÍDIA

## PRODUÇÃO DE VÍDEOS

Animação 2D, EaD  
e Institucional [alldigitalfilmes.com.br](http://alldigitalfilmes.com.br)

## TRANSMISSÃO AO VIVO

Eventos, Online  
e Presencial



## ESTÚDIO DE VÍDEO

## PODCAST

# AUTO DATA

## Os patrocinadores desta edição

**Entrega + Valor**  
para o seu negócio.

Para quem precisa entregar mais de 10 toneladas de carga, o Metreon 29.530 6x4 é a solução ideal. Com 1000 CV de potência e 1000 Nm de torque, ele oferece a capacidade necessária para lidar com cargas pesadas e terrenos desafiadores. Além disso, o Metreon possui um conjunto de componentes de alta qualidade, como o motor e a transmissão, que garantem durabilidade e baixa manutenção. Com o Metreon, você garante a entrega de sua carga com segurança e eficiência, aumentando a produtividade do seu negócio.

Contato: 0800 080 080

**RENAULT KARDIAN**

Renault Kardian é o primeiro veículo elétrico 100% elétrico da Renault no Brasil. Com 400 km de autonomia e 0 emissão de CO2, ele oferece uma solução sustentável e econômica para quem busca reduzir custos e aumentar a eficiência operacional. Além disso, o Kardian possui um design moderno e funcional, com espaço interno amplo e tecnologia de ponta. Com o Kardian, você garante a entrega de sua carga com segurança e eficiência, aumentando a produtividade do seu negócio.

renault.com.br

**CONTINENTAL FASTENERS**

High-Tech Industrial Fasteners

SAP

Controle de Qualidade

Contato: 0800 080 080

**CITROËN**

**NOVO SUV AIRCROSS**  
Agora ninguém fica de fora

Contato: 0800 080 080

**A TOYOTA JÁ FAZIA HÍBRIDO FLEX ANTES DE VIRAR TENDÊNCIA.**

ALIÁS, A GENTE CRIOU A TENDÊNCIA.

Desde 2005, a Toyota pioneira no futuro da mobilidade e o primeiro brasileiro, com tecnologia híbrida flex patentada no Brasil, vem com a confiança, a qualidade e a durabilidade de sempre.

**TOYOTA** HÍBRIDO FLEX QUE ACELERA O BRASIL.

**Sumidense do Brasil**  
SUMITOMO ELECTRIC GROUP

A SUMIDENSE DO BRASIL CONQUISTA O PRÊMIO "OUTSTANDING PERFORMANCE - 2023" DA TOYOTA LATIN AMERICA AND CARIBBEAN.

Agradecemos a parceria e confiança da TOYOTA e renovamos o compromisso de buscar sempre a excelência, superando as expectativas.

**YAZAKI**

Outstanding Performance 2023

Contato: 0800 080 080

**AVISA QUANDO CHEGAR**

Valore

Contato: 0800 080 080

**PUREM**

Pela quarta vez consecutiva a Purem by Eberspächer foi homenageada com o "Prêmio Desempenho Destaque" e pela segunda vez com o "Prêmio Performance Logístico". Esses prêmios reafirmam nosso compromisso de sempre buscar soluções inovadoras e parceiras com nossos clientes a nível global.

**TOYOTA**

Purem Automotive Technology Sorocaba Ltda.

**TI Fluid Systems**

Fluid Thinking. Thermal Innovation

Contato: 0800 080 080

**ADIENT**

O Fornecedor do Ano

Adient é a maior fornecedora mundial de bancos e componentes automotivos.

Contato: 0800 080 080

**ATIVI**

A transformação na mobilidade urbana está chegando.

Contato: 0800 080 080

**Descarbonização. Como você deseja?**

Contato: 0800 080 080

**SADA**

A força de um Grupo em MOVIMENTO

Contato: 0800 080 080