

AUTO DATA



From the Top:
Fernando de Rizzo,
CEO da Tupy

A PERDA DE FORÇA DOS ELÉTRICOS

Vendas aumentam
e emissões idem

MAIS FORÇA AOS INVESTIMENTOS

Stellantis divide
os R\$ 30 bilhões

A FORÇA DOS SISTEMISTAS

Mover motiva
investimentos



VIDA NOVA NA GM SÃO JOSÉ

Fábrica de 65 anos
renasce com investimentos
para fazer a nova S10
e outras novidades
estão no horizonte



Paz no trânsito começa por você.



Acesse o QR Code
e assista ao videoclipe.



Quem nunca sonhou em ser gigante?
Este caminhão ajuda você a chegar lá.

É O METEOR DA VOLKSWAGEN.


MAS PODE CHAMAR DE


METEOR DA PAIXÃO




Caminhões
Ônibus

VW METEOR. PENSE GIGANTE.

 Volkswagen Caminhões e Ônibus

 Volkswagen Caminhões e Ônibus

 @vvcaminhoes

*Imagem referente ao modelo VW Meteor 29.530. Alguns itens são vendidos como opcionais.

**EVENTO AUTODATA
PERSPECTIVAS AUTOMÓVEIS**

18

Após os números positivos de vendas de veículos leves nos primeiros cinco meses do ano o mercado já prevê resultados acima das expectativas

24

**TENDÊNCIA
ELETRIFICAÇÃO EM XEQUE**

As vendas de veículos elétricos no mundo demoram a deslanchar enquanto as emissões de CO2 seguem aumentando a passos largos

**SISTEMISTAS
MOVER ABRE OPORTUNIDADES**

34

Atrás dos aportes bilionários dos fabricantes de veículos vêm os investimentos dos grandes fornecedores de sistemas automotivos

44

**INVESTIMENTO
GM RENASCE EM SÃO JOSÉ DOS CAMPOS**

Aos 65 anos a fábrica ganha processos digitais da Indústria 4.0 para produzir a nova S10 e o Trailblazer e outras novidades estão no horizonte

**ESTRATÉGIA
STELLANTIS DIVIDE INVESTIMENTOS**

52

Do aporte total de R\$ 30 bilhões o grupo direciona R\$ 13 bi para fábrica de Goiana, PE, R\$ 14 bilhões para Betim, MG, e R\$ 3 bilhões para Porto Real, RJ

58

**TODOS OS INVESTIMENTOS
PARA ONDE VÃO OS RECURSOS**

Atualização do destino de aportes de R\$ 103,6 bi anunciados por 13 fabricantes de veículos leves e de R\$ 6,3 bi para fábricas de caminhões e ônibus

**LANÇAMENTO 1
BYD SHARK ESNOBA OS EUA**

62

Chinesa lança picape híbrida no México, promete fábrica no país, e informa que o mercado dos Estados Unidos não estão nos seus planos



Divulgação/GM

**LANÇAMENTO 2
VOLKSWAGEN RENOVA O T-CROSS**

66

Primeiro dos 16 lançamentos prometidos pela marca até 2028, SUV recebe poucas alterações e mantém os preços para sustentar liderança

70

**PRÊMIOS
CINCO RECONHECIMENTOS**

Volkswagen, CNH, HPE Auto e Moto Honda premiam seus fornecedores; Mercedes-Benz reconhece práticas socioambientais

6

LENTEs

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

10

FROM THE TOP

Fernando de Rizzo, CEO da Tupy, conta como a empresa se tornou uma multinacional de sucesso com apetite para aquisições

80

GENTE & NEGÓCIOS

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

89

FIM DE PAPO

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

Bem-vindo ao ano do dragão

Por Pedro Kutney, editor

autodata.com.br 

autodataseminarios 

autodataseminarios 

AutoDataEditora 

autodata-editora 

Bem-vindo ao ano novo chinês regido pelo dragão, símbolo de prosperidade, em que a porção dos prósperos países dominantes do planeta Terra, Estados Unidos à frente e União Europeia logo atrás, perderam o jogo global do capitalismo para um ainda mais próspero país comunista: a China.

Pois os defensores do livre mercado mundial – que só o defendem quando o fluxo de comércio é de lá para os outros – jogaram a toalha para os carros eletrificados chineses, adotando o mesmo expediente que sempre criticam quando é utilizado contra eles: a sobretaxação de veículos elétricos chineses, agora de 100% (!!) nos Estados Unidos e que poderá ser de 27% a 48% na Europa.

Esta nova guerra fria comercial está só começando e, agora mesmo ou em algum momento, algo vai sobrar para a periferia do mundo onde os chineses ainda podem entrar, como mostra reportagem nesta **AutoData** sobre a BYD, que esnobou o mercado dos Estados Unidos ao informar não haver nenhum interesse, ao menos por enquanto, em exportar seus carros para lá, ao mesmo tempo em que reforça investimentos para iniciar sua produção no Brasil e promete fábricas no México, na Hungria, na Indonésia e onde mais permitirem.

A questão é como tirar proveito deste confronto em benefício da indústria brasileira, puxando para cá produção e tecnologias que não temos. Por aqui, enquanto fabricantes de veículos multinacionais também mostram preocupação com o aumento de importações de carros chineses, foi aprovado no Congresso o Mover, programa que tem a pretensão de colocar a indústria automotiva nacional pari passu com o mundo desenvolvido. Para isto já existe no Brasil uma cadeia de grandes fornecedores sistemistas – os mesmos que já estão na China e no resto do mundo – que podem dar conta de modernizar e transformar o setor, como mostra reportagem de fôlego desta edição. Se as empresas sistemistas não investirem nada acontece, de nada adiantarão os mais de R\$ 100 bilhões em aportes anunciados pelos seus maiores clientes, os fabricantes de veículos.

Ainda que a eletrificação dos veículos não esteja resolvendo o problema das emissões de CO2 e do aquecimento global – como mostramos em outra reportagem de fôlego desta edição – ela parece irreversível e o Brasil precisa encontrar sua posição nesta nova ordem mundial.

Dá pra fazer muita coisa com o que já foi construído no País, como a fábrica da GM em São José dos Campos, SP, que de planta ameaçada, aos 65 anos, ganhou status de unidade de produção do século 21 com a digitalização de processos da Indústria 4.0, para a produção da nova picape S10 e do novo SUV Trailblazer que encabeçam uma onda de novos investimentos na unidade, como revela nossa reportagem de capa.

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 GM/divulgação **Comercial e publicidade**

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



Arquivo

LEÕES E CACHORROS GRANDES

Quer ter o respeito da rapaziada jornalista que cobre o setor de veículos, produto ou economia? Goste de carros, faça direitinho a sua lição de casa, apesar de engenheiro mantenha mente aberta pras novidades. Peça a opinião de jornalistas a respeito de tudo e de qualquer coisa: de vez em quando são capazes de acertar juntos. Avance além das suas presumidas capacitações e competências e agregue novos conhecimentos. Não minta nunca e, de preferência, não peça a cabeça de jornalistas a seus chefes. Pois Rogelio Golfarb foi o espelho deste ente raro no setor e que nos fará falta exatamente pelas virtudes expostas. Escrevi, para a Agência

AutoData de Notícias, na sua edição de terça-feira, 28 de maio: "Empobrece a constelação de executivos do setor de veículos no País: depois de 43 anos de serviços prestados o vice-presidente para a América do Sul, Rogelio Golfarb, aposenta-se da Ford ao fim do expediente de hoje [dia 28]. Ele foi o presidente da Anfavea de 2004 a 2007 sucedendo a Ricardo Carvalho, da Volkswagen. Sucedeu-o Jackson Schneider, da Mercedes-Benz".

LEÕES E CACHORROS GRANDES 2

Mais: "Happy-hour com as equipes de Relações Governamentais e de Comunicação, agregada pela diretoria da companhia na pessoa de Martin Galdeano, chefe das operações da Ford na América do Sul, e com a presença de gente de outras áreas, marcou a despedida na própria sede da empresa, na Vila Olímpia, em São Paulo". Rogelio despediu-se do jeito dele tendo ao lado companheiros de trabalho e de jornada, a família e pequeno rol de jornalistas a que se dedicava a fazer compreender que os rumos do Velho Corcel eram os mesmos, e mesmo assim, diferentes, dos de um Mustang novinho. Quando ele foi indicado para completar mandato do inesquecível Célio Batalha, argui ao então presidente Antônio Maciel que Rogelio nem sabia chegar à sede da Anfavea, que ele não a conhecia e nem à sua cultura própria. Disse que Rogelio, naquelas circunstâncias, era peixe fora d'água e que tinha tudo pra dar errado. E que todos os presidentes anteriores tiveram suficiente vivência interna antes de assumir mandato – o que não era o caso dele. Logo depois voamos para uma Detroit fria e nevada, como de hábito, logo no comecinho do ano, que era 2004, para mais um Salão do Automóvel. Tivemos, naqueles dias, exatas dez horas e meia de conversas em meio a cafés da manhã, almoços e jantares. Ele, Rogelio, de sua parte, queria entender minhas restrições a ele, e eu o provocava: "Seu carro, e o de Miguel Jorge, não sabem chegar à Anfavea sozinhos".

LEÕES E CACHORROS GRANDES 3

Foi um esforço concentrado, e me convenci, afinal, de que havia uma pequena possibilidade de que a insistência de Maciel funcionasse: Rogelio queria entender e queria viver o processo e oferecia seus melhores esforços para a entidade – nada da Anfavea do B. E fui – fomos – testemunhas de uma inesperadíssima gestão que agradou a todos na Casa da indústria de



Por Vicente Alessi, filho

Sugestões, críticas, comentários, ofensas e assemelhados para esta coluna podem ser dirigidos para o e-mail vi@autodata.com.br

veículos: na minha caderneta, e na de Boris Feldman, por exemplo, Rogelio aparece como um dos seus memoráveis presidentes. Mas... exatamente por que? Pelas razões lá de cima: porque compreende o negócio, porque gosta de carros, porque faz direitinho a sua lição de casa, porque apesar de engenheiro mantém mente aberta pras novidades. Porque pede a opinião de jornalistas a respeito de tudo e de qualquer coisa: de vez em quando acertaram juntos. Porque avança além das suas presumidas capacitações e competências e agrega novos conhecimentos. Porque normalmente não mente – apenas tergiversa – e, de preferência, que eu saiba, pediu apenas uma cabeça de jornalista e recebeu sonoro não na cara. Merecidamente.

LEÕES E CACHORROS GRANDES 4

Nestas páginas alguém já escreveu que a importância da indústria de veículos, hoje, é proporcional à qualidade média de seus executivos. Alguém também já escreveu que vivemos processo de júniorização de talentos, que ascendem com muita facilidade, e sem severidade, a postos de decisão e que se tornam, sem perceber, apenas mais uns em jogo que já foi de leões, de cachorros grandes, como o descrevia Herbert Demmel. Pois Rogelio Golfarb jogou no time dos leões e dos cachorros grandes.

AINDA BOAS NOTÍCIAS

Claro. A taxa de juros sobre financiamentos de veículos continua pela hora da morte mas levantamos um hurra àquele pessoal do Banco Central que prefere restringir crédito a vender veículos. Passei hoje à tarde, segunda-feira, 10 de junho, pelos entulhos da Velha Anfavea da avenida Indianópolis, agora tornada área livre pelas mãos de competente empresa demolidora – já já teremos, ali, mais um arranha-céu. E me lembrei de quando trabalhei lá, para a indústria e para o presidente da entidade, em esforços para que o mercado crescesse uns 15% ao ano. Já naqueles tempos financiamentos eram imprescindíveis para o crescimento do mercado interno mas boa parte das empresas fica feliz, hoje, com resultados financeiros. Mas a boa notícia, mais uma vez, é gerada pelo IBGE.

AINDA BOAS NOTÍCIAS 2

De acordo com informações do Censo de 2022 divulgadas em maio a boa notícia é a de que caiu de 9,6%, em 2010, para 7%, em 2022, a taxa de analfabetismo no Brasil. No miúdo dos números este resultado significa que cerca de 2,5 milhões de cidadãos, de 15 anos ou mais, não são mais analfabetos – em 2010 eram 13,9 milhões.

A MÁ NOTÍCIA

A má notícia está dentro da boa notícia: ainda temos 11,4 milhões de brasileiros, a partir dos 15 anos de idade, que não lêem nem escrevem. De acordo com o Censo 2022 idosos, pretos e pardos, e moradores da Região Nordeste, formam o grosso desta vergonha nacional.

AUTO DATA

A FONTE MAIS CONFIÁVEL
DE INFORMAÇÃO PARA O
SETOR AUTOMOTIVO.

AutoData é a Informação!

Com a chegada agora ao WhatsApp, AutoData está presente em todas as mídias sociais importantes e já é o conteúdo jornalístico especializado mais consultado pelos profissionais que necessitam informações sobre o setor automotivo brasileiro.




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

Virada para o valor

Fernando Cestari de Rizzo é engenheiro e diz ser apaixonado por máquinas e motores desde quando passeava na oficina mecânica que o avô Vicente tinha na Capital paulista. Ao longo de três décadas ele uniu o gosto pessoal à carreira, ao se tornar líder de um dos maiores fornecedores mundiais de blocos, cabeçotes e outros componentes de ferro fundido para os motores que tanto aprecia.

Rizzo iniciou carreira na antiga Sofunge, a fundição de motores da Mercedes-Benz que a Tupy

comprou em 1994. Assim ele está completando trinta anos na empresa que viu sair de dificuldades financeiras, nos anos 1990, para se transformar em uma das maiores multinacionais brasileiras do setor automotivo, que exporta 70% de sua produção das três fábricas no Brasil e tem unidades de produção no México e em Portugal, e segue vencendo acirradas concorrências internacionais para fornecer aos principais fabricantes de caminhões e de máquinas agrícolas e de construção.

Após o saneamento financeiro Rizzo assumiu o comando como CEO da Tupy em 2018. Nestes seis anos o executivo lidera uma empresa que cresceu duas vezes e meia, com foco em agregar valor aos seus produtos, mais internacionalização e ampliação do escopo dos negócios por meio de duas aquisições importantes: da fundição Teksid, em 2021, e da fabricante de motores e geradores MWM, em 2022. Nesta conversa Rizzo conta como foi sua jornada e como quer continuar a agregar valor à Tupy.



Clique aqui para assistir à versão em videocast desta entrevista

Este ano o senhor completa trinta anos na Tupy, desde 2018 como CEO. Na sua gestão a empresa aumentou seu tamanho em duas vezes e meia. Quais transformações testemunhou na empresa, que já tem 85 anos de história?

Assim como outras grandes empresas brasileiras do setor, no fim dos anos 90 e início dos anos 2000, a Tupy passou por dificuldades financeiras e teve de adotar uma nova agenda. Isso ocorre sob a liderança do Luiz Tarquínio Ferro, que foi o presidente durante quinze anos e liderou a transformação para colocar a companhia numa situação saudável. Novos acionistas se aproximam para resgatar a

Tupy, porque era uma joia do Brasil. Principalmente Previ e BNDES tiveram papel fundamental para recuperar a companhia. Fizemos muita coisa nestes últimos seis anos, mas isso tem origem na construção que foi feita desde os fundadores, com investimento em pesquisa e desenvolvimento que nos garantiu vantagens competitivas. Mas nós participávamos de um setor muito fragmentado no mundo, com a penetração do alumínio [em carros de passeio] tirando o volume da indústria do ferro. Precisávamos migrar para uma nova base de clientes. Foi quando tomamos a importante decisão de nos afastar do negócio de carros de passeio.

CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✦



“Não é comum ver empresas brasileiras que fazem parte de cadeias globais de valor, mas a Tupy é uma delas. Qualquer máquina de construção ou agrícola ou caminhão dos nossos clientes não é fabricado se o nosso componente não for entregue diariamente nas suas fábricas na Alemanha, na Suécia, Itália, França, Espanha ou nos Estados Unidos, no México, Canadá e Japão.

Como foi feita essa migração para produtos de maior valor agregado?

Nossa escolha foi usar nossas máquinas para aquilo de mais nobre que nós conseguiríamos colocar nelas. Com o início das regras de emissões nós tínhamos conhecimento para fazer as peças mais complexas a partir do ferro: os blocos e cabeçotes de motor, com mais de 4 mil dimensões. Naquela época vimos a oportunidade de partir para fora do Brasil, porque o mercado brasileiro era relativamente pequeno para a capacidade da Tupy. Por volta de 2004, 2005, iniciamos um processo de internacionalização, com exportações. Ali fizemos a transformação da companhia: tomamos a dura decisão de nos afastarmos de alguns clientes de veículos de passeio e de dedicar capacidade para produtos mais nobres e complexos, para uma variedade de clientes da Europa, dos Estados Unidos, da Ásia. Com as peças de ferro fundido complexas que fazemos, componentes estruturais, blocos e cabeçotes, nos tornamos o principal parceiro dos maiores fabricantes de caminhões e de máquinas agrícolas e de construção do mundo.

Quais fatores sustentaram essa virada da Tupy nos últimos vinte anos?

Só conseguimos fazer isso porque tínhamos boas fábricas e tínhamos engenharia muito competente. Este valor permitiu superar as dificuldades financeiras para virar completamente a companhia, fizemos a migração do negócio, reduzimos as dívidas e fortalecemos a estrutura de capital. Esse movimento caminhou até recentemente quando conseguimos concluir [em 2021] a aquisição da Teksid [fundição que era do Grupo Fiat, depois FCA e Stellantis desde 2021]. Aí começamos um novo movimento. Nesse caminho encontramos a MWM [fabricante de motores para veículos pesados e geradores que pertencia ao Grupo Navistar e foi comprada pela Tupy em 2022], que cria a base que precisávamos para agregar valor aos nossos produtos que já fabricamos e exportamos.

Como a MWM agrega valor à Tupy?

Os clientes hoje estão trabalhando com em uma variedade de alternativas de powertrain e nós podemos fornecer desde o desenho do bloco e cabeçote, todo o

CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✦

trabalho de engenharia, de projeto, de metalurgia, passando pela usinagem, fabricação e agregação de componentes, até o teste de motores, que a MWM já faz para alguns clientes. Com a MWM também entramos no mercado de reposição, um negócio que representava zero para a Tupy: era zero e já passou a ser de 3% a 4%. Ainda é pequeno, mas com mais de 1,4 mil pontos de venda e rede de serviço autorizado nós podemos alavancar muitos produtos e crescer. Temos também o negócio de energia, já somos o maior fabricante de grupos geradores (a diesel e gás) do Brasil, produzidos na MWM, e estamos crescendo. Na área de descarbonização avançamos no negócio de biocombustíveis e bioplantas. Desenvolvemos motores que podem consumir combustíveis produzidos pelos próprios produtores, tanto etanol como biometano. Nós avançaremos nesse negócio, já anunciamos projetos novos que estão em construção e outros em operação.

“A Tupy é uma empresa com a cara no vento, estamos sempre expostos à competição: quando vamos vender um projeto na Inglaterra, na Alemanha ou nos Estados Unidos, na mesma sala de espera tem um fornecedor indiano, outro chinês, alemão, espanhol e temos de ser mais competitivos.

Como a Tupy e a MWM se posicionam no cenário de transição energética?

Com a MWM alocamos muito capital para desenvolver combustão de biocombustíveis. Precisamos transportar carga a custo baixo, precisamos fazer infraestrutura a custo baixo e precisamos produzir alimentos a custo baixo. Mas nem todas as tecnologias que estão sendo apresentadas como limpas são econômicas. Então o nosso desafio, que a nossa engenharia trabalha hoje, é criar condições para que o nosso cliente possa prestar o mesmo serviço, porém limpo e ainda econômico.

O segmento de componentes de ferro fundido que a Tupy produz sofre muita concorrência da Ásia, especialmente da China. Mesmo assim a Tupy lidera o segmento no qual atua no Brasil e exporta mais de 70% de sua produção. Como a empresa consegue ser competitiva?

A Tupy é uma empresa com a cara no vento, estamos sempre expostos à competição: quando vamos vender um projeto na Inglaterra, na Alemanha ou nos Estados Unidos, na mesma sala de espera tem um fornecedor indiano, outro chinês, alemão, espanhol e temos de ser mais competitivos. Temos mão-de-obra e grupo técnico muito qualificados. A pesquisa e o conhecimento continuam preservando nossas vantagens competitivas. Mas também nos afastamos de alguns segmentos e migramos para produtos mais complexos. Quanto mais restritivas são as regras de emissões as empresas que têm mais engenharia se destacam. Por isto os motores mais modernos dos fabricantes de caminhões no mundo têm blocos e cabeçotes fabricados pela Tupy. Não é comum ver empresas brasileiras



CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✦

que fazem parte de cadeias globais de valor, mas a Tupy é uma delas. Qualquer máquina, de construção ou agrícola ou caminhão dos nossos clientes não é fabricado se o nosso componente não for entregue diariamente nas suas fábricas na Alemanha, na Suécia, Itália, França, Espanha ou nos Estados Unidos, no México, Canadá e Japão.

Qual é a participação dos mercados externos nas receitas da Tupy?

Temos hoje 15 mil empregos no Brasil e 70% deles dependem da exportação, de nossa capacidade competitiva. Somos o terceiro maior exportador de autopeças do País e o maior contribuinte da balança comercial do setor desde 2005. Existem empresas que exportam mais, mas também importam mais. Como praticamente não importamos nada temos o maior saldo positivo. Hoje 50% das nossas receitas são geradas na América do Norte, em torno de 20% na Europa, 26% na América do Sul e outros 4% na Ásia. Nós mantemos exportações para o Japão, China, e Índia de produtos que entregamos diariamente nas fábricas de motores deles.

A Tupy fez aquisições de peso em curto período. Em 2021 comprou da Stellantis a operação de fundição de ferro da Teksid no Brasil e em Portugal, por € 67,5 milhões. Em 2022 comprou da Navistar a MWM, por R\$ 865 milhões. Quanto essas operações já representam?

Hoje 35% das nossas receitas são compostas por empresas que foram integradas à Tupy nos últimos anos, Teksid e MWM. Agora capturaremos as sinergias dessas aquisições, ainda temos muita duplicação de atividades: temos usina-

gem na fábrica de Joinville [SC], em São Paulo na MWM e no México. Estamos alocando produtos nas fábricas mais eficientes para eles, seja no Brasil [Joinville, São Paulo e Betim], no México [Saltillo e Ramos Arispe] ou em Portugal [Aveiro]. O objetivo é reduzir o capex [investimento em maquinário] e baixar o custo total. Acreditamos que vamos crescer por esse desenvolvimento orgânico de negócios, capturando os benefícios das sinergias. A nossa agenda está focada nesses negócios e outras frentes que devem se tornar muito importantes para a Tupy nos próximos cinco a dez anos, como reciclagem de baterias de lítio ou bioplantas para uso de biometano.

Como a Tupy continuará agregando valor aos seus produtos?

Somos parceiros dos principais fabricantes [de veículos pesados]. Nós podemos industrializar parte do que eles projetam. Com a MWM a intenção não é desenvolver motores, mas fazer todo o processo de fabricação e prestar este serviço aos clientes, para os quais já vendemos blocos e cabeçote brutos. Quando exportamos um contêiner nosso hoje vale de US\$ 50 mil a US\$ 60 mil. Se usar e mandar para a montagem final do cliente o bloco e cabeçote com os componentes principais de metal já montados e testados esse mesmo contêiner pode ter o valor multiplicado por dez. Nossa proposição de valor é diferente porque nenhuma fundição avança tanto na cadeia como nós fazemos e ninguém está prestando este serviço a essas montadoras. Vemos que a maior parte dos motores utilizados em máquinas agrícolas e de construção vendidas no Brasil são importados,

CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨

muitas vezes com blocos da Tupy que exportamos. Nós podemos prestar este serviço aqui com contratos de manufatura e fornecedores que temos.

Qual que é a participação do setor automotivo nos negócios da Tupy?

Mais de 90% do nosso faturamento. Somos fornecedor Tier 1 para todos os fabricantes de caminhões, máquinas agrícolas e de construção, dentro e fora do Brasil. O terceiro maior cliente da Tupy é a [fabricante de motores] Cummins, uma parceira de longuíssima data e um cliente muito relevante para nós, principalmente na América do Norte e também aqui. Eu passei dois anos no Tech Center da Cummins nos Estados Unidos, ajudando como um parceiro de desenvolvimento da fundição de novos motores.

Com a compra da Teksid a Tupy colocou um pé na Europa, em Portugal, mas o negócio original previa a aquisição de todas as fábricas da fundição no mundo. Por que o negócio todo não foi concluído?

O negócio original compreendia cinco fábricas: uma no México, uma em Portugal, uma no Brasil, uma na Polônia e uma na China. Nós assinamos o contrato em 2019 e em 2020 foi adotada uma nova regulamentação do Nafta [tratado de livre comércio de México, Estados Unidos e Canadá], que exige porcentual de conteúdo local crescente, até 2027, para os fabricantes de veículos da América do Norte. Então a região, que era um importador líquido de blocos e cabeçotes, passou a exigir a produção local. Em julho de 2020, no meio da pandemia, a análise do nosso processo atrasa no Departamento de Justiça [dos Estados Unidos]

“Somos o terceiro maior exportador de autopeças do País e o maior contribuinte da balança comercial brasileira do setor desde 2005. Existem empresas que exportam mais, mas também importam mais. Como praticamente não importamos nada temos o maior saldo positivo.

e quando eles fazem a análise avaliam que nós já tínhamos duas fundições no México e teríamos a terceira [da Teksid], o que resultaria em uma concentração da capacidade produtiva. Por isto o Departamento de Justiça pediu a renegociação da transação, isolando a planta do México. Naquele momento renegociamos [com a Teksid] para ficar com a planta de Portugal e a do Brasil [Betim, MG].

A nova regulamentação do Nafta traz novos negócios para a Tupy no México?

A regulamentação trouxe grandes oportunidades, porque nossos clientes fabricantes de caminhões que traziam seus motores da Suécia, da Itália e da Alemanha terão de produzir em um dos três países [da América do Norte] e a Tupy receberá muitos novos pedidos. Anunciamos um ano atrás um projeto que vai gerar faturamento de R\$ 650 milhões, que tem a ver com dois fabricantes europeus que a partir do ano que vem localizarão a



CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✦

produção de motores a partir da base da Tupy no México. Com isso conseguimos um contrato de manufatura e também prestaremos serviços de usinagem e algumas pequenas pré-montagens.

Nos últimos anos a Tupy apresentou resultados robustos: em 2023 apurou o maior faturamento de sua história, R\$ 11,4 bilhões, e também o maior lucro líquido, de R\$ 517 milhões. Como a empresa consegue investir em novos negócios e ter resultado financeiro positivo?

Temos disciplina financeira e nossos passos são muito bem calculados. Já criamos toda a arquitetura da nova empresa que queríamos, com as fábricas, bases de conhecimento, a rede de distribuição extraordinária que veio com a MWM. A partir de agora temos de executar, alocar capital nos negócios certos, na ordem correta e no tempo correto. A Tupy trabalhava com margem de 14% sobre as vendas. Compramos duas empresas: a Teksid com margem na casa de 3%, a MWM de 7% a 8%. Hoje estamos operando a companhia na casa de 11% de margem. São bons resultados mas no momento que conseguirmos eliminar duplicações, gerar toda a eficiência que esse sistema combinado pode criar, voltaremos a resultados ainda melhores.

Como estão planejados os investimentos?

Continuamos investindo de R\$ 300 milhões a R\$ 400 milhões em novos negócios, além do investimento de base, na casa de R\$ 200 milhões. Como já mencionei estamos construindo uma nova operação no México. Mas há outras coisas na ordem, como o investimento em bioplantas [de biogás] que estamos fazendo.

Assim conseguimos criar avenidas de crescimento em cada uma de nossas áreas de atuação.

A Tupy integra o conjunto de empresas que formam o MBCB, Acordo de Cooperação para a Mobilidade e de Baixo Carbono para o Brasil. Qual é o papel da empresa na coalizão e quais ações estão sendo adotadas?

Queremos a neutralidade tecnológica [de descarbonização]. O governo não tem de dizer qual é a tecnologia que eu vou usar, decidir por soluções que nem sempre estão prontas e não são as melhores a serem adotadas em um país ou região. Quem deve ser premiado é aquele que consegue descarbonizar mais a um custo menor. Por exemplo: existem regiões com excesso de resíduos gerando biometano para a atmosfera, que poderia ser capturado para movimentar todo o transporte público. Então não faz sentido eletrificar o transporte para substituir o diesel em um lugar onde se joga combustível na atmosfera. A noção do movimento é de levar à sociedade esse esclarecimento para que as políticas públicas venham na direção correta.

A Tupy tem algum investimento em eletrificação?

Temos um investimento em reciclagem de baterias [de lítio], porque é um processo metalúrgico que é a chave para tornar o carro elétrico ambientalmente coerente. Temos um projeto em curso na USP, na Escola Politécnica, já há dois anos, com vinte pesquisadores dedicados. Nós já aplicamos três patentes e este ano lançamos a nossa planta de demonstração. ■

CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨

HIGH-TECH⁺
INDUSTRIAL FASTENERS



PRODUCTS

Bolts
Nuts
Washers
C-Parts
Wires



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

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



Mercado otimista crê em resultado acima das expectativas



Maior oferta de crédito e condições flexíveis de pagamento podem aquecer demanda por veículos leves novos acima das projeções, mesmo após a tragédia que assolou o Rio Grande do Sul. É o que projetam os participantes do Fórum AutoData Perspectivas Automóveis.

Por Soraia Abreu Pedrozo | Com Caio Bednarski

Fatores como a maior oferta de crédito aliada à queda na taxa de juros – ainda que em ritmo menor do que o esperado –, estabilidade na inflação, melhora no nível de emprego e acomodação do percentual de inadimplência vêm sustentado a projeção de incremento de 12% nas vendas de automóveis e comerciais leves em 2024. Se o objetivo for alcançado terão sido emplacados 2,4 milhões de veículos até o fim de dezembro, e há possibilidade de revisão para cima na virada do semestre. Foi o que afirmou



o presidente da Fenabrave, José Maurício Andreta Júnior, durante o Fórum AutoData Perspectivas Automóveis, realizado on-line em 13 de maio.

Segundo Andreta Júnior as condições de financiamento também mudaram, com entrada menor e maior prazo de pagamento, a fim de atrair mais clientes para o mercado de novos. No entanto as enchentes que assolaram o Rio Grande do Sul são ponto de atenção que deixam a entidade monitorando de perto a situação.

O dirigente apontou que não é possível projetar, ainda, qual será o impacto total do desastre ambiental no Estado sobre os emplacamentos deste ano, mas com seu otimismo de praxe espera que haja um aumento na demanda por veículos novos quando o cenário se normalizar, uma vez que muitas pessoas perderam seus carros durante as chuvas e deverão adquirir outros veículos quando receberem o pagamento das seguradoras.

Estimativa apresentada por Cássio Pagliarini, diretor de estratégia da Bright Consulting, aponta que concessionários instalados no Rio Grande do Sul podem ter perdido até 2 mil veículos com as fortes chuvas. Esses veículos tornaram-se sucata, assim como parte relevante da frota circulante, composta por 2,8 milhões de unidades. A consultoria projeta que de

150 mil a 200 mil carros e comerciais leves tiveram perda total por causa das chuvas: "Boa parte desses veículos precisará ser substituída nos próximos meses".

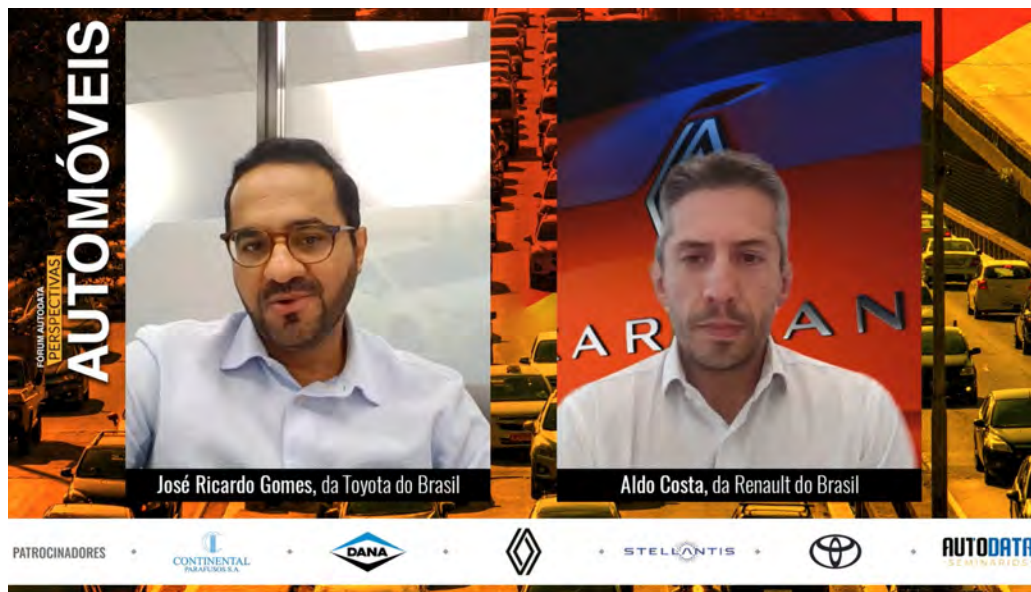
FABRICANTES CONFIANTE

As montadoras também estão confiantes no crescimento das vendas ao longo do segundo semestre, o que deverá ser impulsionado pelo aumento da demanda por parte de venda direta, um movimento típico do período, e pela oferta de novos produtos, os lançamentos que sempre atraem clientes.

O diretor comercial da Toyota, José Ricardo Gomes, aposta em mercado ainda maior do que a Fenabrave, de 2,5 milhões de unidades, e cita o próprio desempenho: "Já observamos o crescimento de 5% até maio. Para 2024 projetamos vender 200 mil unidades, também acima das 194 mil comercializadas em 2023".

Para sustentar esse movimento e o título de maior exportadora do País a Toyota segue forte na exportação, inclusive das versões híbridas do Corolla e Corolla Cross. A montadora vendia, antes, a outros países apenas híbridos a gasolina e, agora, deu o primeiro passo com híbridos flex exportados para o Paraguai.

Aldo Costa, diretor de marketing da Renault, assinalou que a participação



da empresa no mercado brasileiro vinha estável este ano, o que mudou com o lançamento do Kardian, em abril: "Isso abre o leque da gama e inicia processo de conquista. A Renault está reposicionando sua proposta de valor dentro do mercado nacional, mudando a imagem da marca e com novo alvo de clientes".

Costa ressaltou que a nova plataforma global RGMP, Renault Group Modular Platform, que embasa o Kardian, é multienergia e pode receber powertrain a combustão ou híbrido: "Estamos trabalhando no desenvolvimento do híbrido flex em parceria com a Horse [fabricante de motores e sistemas híbridos do grupo]. Temos o projeto em curso".

Outro fator que anima os executivos é a estabilidade dos preços dos veículos e dos insumos nos últimos doze meses em comparação ao período da pandemia. O diretor comercial da Toyota lembrou que em alguns casos o incremento chegou a 50% em todo o mundo.

"Isso se deu, basicamente, por três motivos: a instabilidade da cadeia de fornecimento, hoje muito mais estável, o aumento dos juros, o que reduziu a demanda, e os subsídios do governo com relação a auxílio emergencial e a gastos governamentais, o que pressionou a inflação para cima."

CRESCIMENTO DA ELETRIFICAÇÃO

Quem também está otimista são os representantes de entidades que reúnem importadores de veículos e o ecossistema de carros elétricos.

Contrariando números que demonstram a desaceleração das vendas de veículos elétricos puro-sangue ao redor do mundo no Brasil a adoção desta alternativa de propulsão deverá ser crescente. Conforme Ricardo Bastos, presidente da ABVE, Associação Brasileira do Veículo Elétrico, 30% dos emplacamentos em 2030 serão de modelos eletrificados, desconsiderando os chamados micro-híbridos, os mild hybrids. Metade deste volume será de híbridos plug-in, 7,5% de híbridos fechados e os 7,5% restantes de puramente elétricos.

Das associadas da Abeifa, entidade que reúne importadores e alguns fabricantes no País, não foi vista nenhuma mudança drástica e a aposta no crescimento das vendas de veículos a bateria continua, assegura Marcelo de Godoy, presidente da associação: "Talvez as metas globais de algumas empresas tenham se dilatado um pouco, mas aqui vemos a antecipação da eletrificação. E o híbrido exerce papel fundamental porque ajuda a quebrar o gelo do carro elétrico. Satisfeitas algumas questões que os clientes possuem, de



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

recarga, do valor residual e do preço do veículo, eles estão dispostos a comprar um elétrico. Seja no Brasil, nos Estados Unidos ou em qualquer outro país”.

Godoy disse, também, que cabe às montadoras quebrarem as barreiras e que o aumento da infraestrutura de recarga está sendo promovido, principalmente com a expansão de pontos de recarregamento rápido. Ele acredita que se trata de gargalo de curto prazo que caminha para equalizar a oferta, “até porque, dado o prazer do ponto de vista de dirigibilidade do carro elétrico e o fato de contribuir com o meio ambiente com emissão zero, entendo que isso veio para ficar”.

O dirigente da Abeifa afirmou que embora todos os carros elétricos à venda no Brasil sejam importados sua relevância também está no fato de que, assim como outros veículos que vêm de fora, eles ajudam a subir a régua da indústria local, uma vez oferecem tecnologia avançada.

CHINESES ANIMADOS

Bastos lembrou que volume de até 100 mil unidades não justifica produção local, mas que, acima disso, já é o caso de se pensar. Tanto que a própria China já está cuidando para espalhar sua produção ao redor do mundo, inclusive no Brasil, para onde está sendo estudada a vinda

de mais duas ou três fabricantes depois de BYD e GWM – esta última considera erguer uma segunda unidade produtiva.

“A GWM decidiu concentrar a produção de SUVs em Iracemápolis em vez de fazer picapes lá também. E talvez os volumes projetados para esta fábrica já não comportarão as picapes, que são montadas sobre chassis. Como na China o grupo possui um segundo negócio de caminhões e ônibus estamos olhando para esta oportunidade, mas não para este ano.”

De fato o desempenho de BYD e GWM já está aguçando outras chinesas. No fim de maio a Neta Auto anunciou sua intenção de montar aqui veículos elétricos de 2025 a 2026. O presidente assistente e vice-presidente executivo do departamento para mercados internacionais, Wilson Sun, contou que a empresa está pesquisando espaços tanto de fábricas já existentes como terrenos para erguer operação do zero.

Segundo Henrique Sampaio, diretor de marketing e produto da Neta Auto, a empresa possui predileção por fábrica já montada, para agilizar o processo. Sobre a unidade da Toyota em Indaiatuba, SP, que será fechada em meados de 2026 ao transferir a produção do Corolla para Sorocaba, SP, disse ser uma das opções. ■





Os caminhões Mercedes-Benz transportam cargas valiosas: solidariedade, acolhimento, educação e igualdade social.

Você conhece a Mercedes-Benz pela tecnologia e robustez da linha mais completa de caminhões e ônibus do Brasil. Convidamos você a conhecer também os nossos parceiros que contribuem com o nosso propósito de trabalhar Para Todos que Movem o Mundo!

GoodTruck Brasil – Levando alimentos de onde sobra para onde falta.

Hamburgada do Bem – Acolhimento e solidariedade a crianças em comunidades carentes.

Estrelas do Amanhã – Capacitação de jovens para o mercado de trabalho.

Instituição Assistencial MEIMEI – Capacitação de jovens para uso da tecnologia por meio da Oficina Maker.

Instituto SECI – Esporte e educação no combate à desigualdade social.



Acesse o QR Code e saiba mais.

Mercedes-Benz





Eletrificação em curto-circuito

Supamotionstock.com/Shutterstock

Nem as vendas deslancham e muito menos as emissões estão diminuindo com os carros elétricos

Por Leandro Alves

A indústria automotiva vem trabalhando arduamente para emplantar a eletrificação da mobilidade globalmente. Para impulsionar esta tecnologia alternativa de propulsão, além de investimentos bilionários na transição produtiva das fábricas e dos produtos, há também apoio e benefícios bilionários governamentais em quase todos os maiores mercados globais para vender os veículos elétricos e híbridos. Até agora, contudo, a participação nas vendas totais não avança e, para piorar, as emissões continuam aumentando exatamente nos países que mais apostam no que chamam de mobilidade limpa.

A Agência Internacional de Energia, principal entidade global que verifica e desenvolve estudos para a descarbonização do planeta, contabiliza um incrível aumento das emissões de CO₂ neste século na China. E ainda demonstra que os outros três maiores poluidores globais também não conseguem diminuir sua pegada de carbono. Para piorar vem aí a Índia, que em 2022 tornou-se a terceira maior poluidora global – e o quarto maior fabricante de veículos.

Diante de cenário como este é impossível dissociar o aumento de emissões com os eventos extremos, como as intensas chuvas que destruíram o Rio Grande do Sul em maio. Os modelos climáticos há

alguns anos apontam para essas tendências e alertam para os acontecimentos. Mas os ouvidos surdos da sociedade e seus governantes só são capazes de escutar os gritos de desespero das vítimas do aquecimento do planeta quando as tragédias impulsionadas pelo efeito estufa já ocorreram.

E o que os carros elétricos têm a ver com isto? Para a indústria automotiva muito. Governos da Europa, Estados Unidos e China elegeram os veículos a bateria como solução única e definitiva para cortar as emissões de CO₂, enquanto os fabricantes clamam para que estes mesmos governos os ajudem a vender automóveis elétricos. No entanto a indústria e os governos contam apenas metade da história, pois os veículos estão longe de ser os maiores vilões das emissões.

Dados oficiais dão conta de que a mobilidade no maior poluidor do planeta, a China, representa 10% de todo o CO₂ despejado pelo país na atmosfera. Fica em terceiro lugar, depois dos setores de geração de energia e o de manufatura – por ironia, justamente aqueles que alimentam e produzem os carros elétricos.

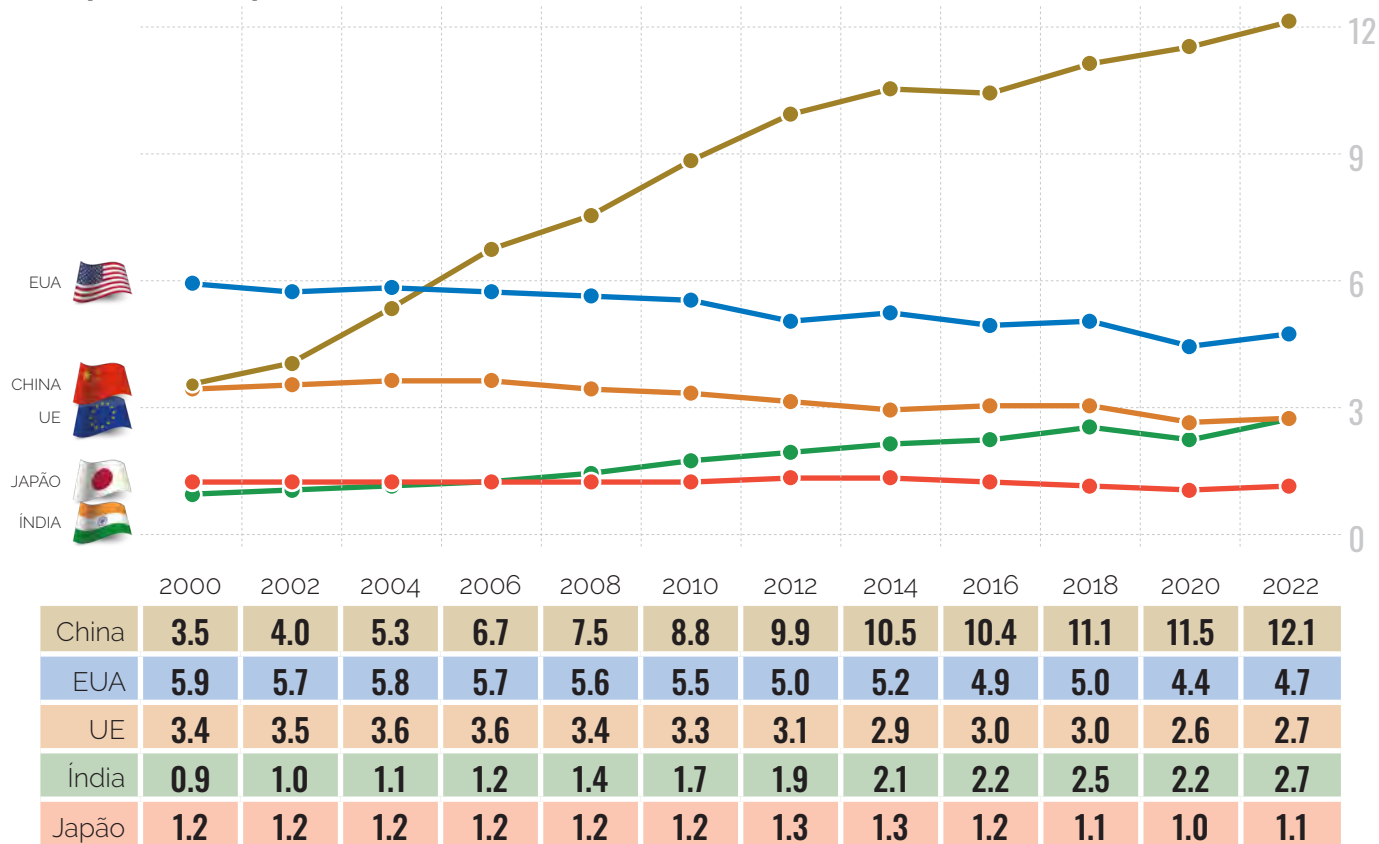
No Brasil a contribuição da mobilidade nas emissões totais de CO₂ é de 13%, segundo o inventário de gases de efeito estufa do MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. O uso da terra, ou o agronegócio, e o desmatamento representam mais de 70% das emissões por aqui.

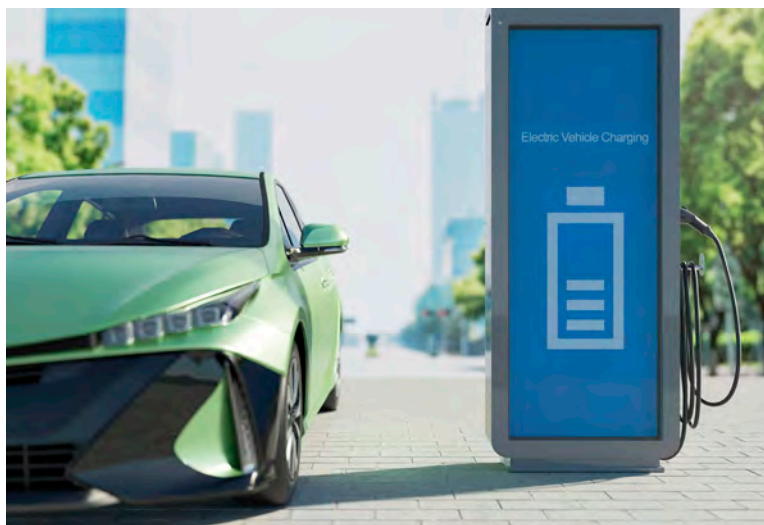
João Irineu Medeiros, vice-presidente de assuntos regulatórios da Stellantis América do Sul, aponta que “90% destas emissões [veiculares no Brasil] são de ve-

Maiores emissores de CO₂ do planeta

Em gigatoneladas de CO₂ equivalente (GtCO₂e)

Fonte: Agência Internacional de Energia





ículos comerciais". Ou seja: no Brasil, nos meios de transporte rodoviários, o CO2 escapa para valer da frota de caminhões e ônibus e nem tanto dos automóveis, pois quase 90% deles são equipados com motores flex, capazes de consumir o etanol, praticamente neutro em dióxido de carbono, com 80% a 90% reabsorvido pelas plantações de cana e milho que lhe dão origem.

Apesar das evidências em contrário há uma campanha em quase todos os mercados para tornar o automóvel eletrificado o salvador da pátria global. Mas até agora os carros elétricos não fazem a menor diferença na resolução do problema para o qual eles foram criados. Seriam, apenas, um placebo.

POUCO RESULTADO ATÉ NA CHINA

A venda de veículos de passageiros eletrificados (elétricos puros e híbridos plug-in) na China, maior mercado do mundo, nos últimos doze meses foi de 10 milhões de unidades, segundo a Jato Dynamics, o que representa um terço das vendas totais de 30 milhões de veículos, em 2023. Pode parecer um volume significativo, mas diante da contabilidade das emissões do maior poluidor global a função do veículo elétrico é insignificante.

Também não adianta os executivos das fabricantes repetirem o discurso de que há um processo de transição e é preciso

tempo para as coisas acontecerem. As vítimas no Rio Grande do Sul e do próximo evento extremo no planeta não podem esperar mais.

Foram destinados mais de US\$ 173 bilhões em incentivos para consolidar na China a produção dos "veículos de novas energias", como são chamados por lá os híbridos e elétricos. Segundo dados do próprio portal oficial do governo chinês a maioria das fabricantes ainda opera com prejuízos, principalmente porque investe muito dinheiro em pesquisa e desenvolvimento. Ou seja: além de não contribuírem com a necessária redução das emissões ainda perdem dinheiro com a eletrificação.

O foco, agora, no que é considerada a fase de maturação da indústria de veículos eletrificados da China, é resolver as preocupações do consumidor a respeito da autonomia e da infraestrutura de carregamento.

De acordo com informações neste mesmo portal do governo da República Popular da China, até o fim do ano passado existiam no país 6 mil 328 áreas de recarregamento de veículos elétricos, muitas delas com vários carregadores de alta velocidade com capacidade de 120 kW. Mesmo assim o próprio governo chinês reconhece que essa estrutura é insuficiente para seus mais de 500 milhões de motoristas e para a frota estimada em mais de 13 milhões de veículos considerando apenas os 100% elétricos.

Esta impressionante frota se desenvolveu em poucos anos porque foi estimulada por política de Estado bastante complexa. Na China há isenções no imposto sobre o consumo para reduzir os custos de produção de veículos elétricos. Para compensar o tributo é recolhido dos produtores de bens de luxo e prejudiciais ao ambiente, incluindo cigarros e automóveis. Ao mesmo tempo os consumidores foram estimulados com subsídios e outras desonerações sobre o bem adquirido.

Em 2022 terminou a primeira fase da política de Estado que durou oito anos e concedeu descontos de 4,8 mil yuans [R\$ 3,3 mil] para modelos híbridos plug-in e

#RoadMapZeroMaxion

Compromisso com a redução de carbono: a Maxion tem na prática!

A Maxion Structural Components foi reconhecida pela Mercedes-Benz com o **Prêmio de Responsabilidade Socioambiental 2023**.

O projeto premiado traz uma nova tinta que resulta na **redução de temperatura das estufas de cura em até 40 °C**, bem como outros benefícios indiretos, como a diminuição de temperatura do ambiente de trabalho e melhores condições para as nossas pessoas.



O **ROADMAP ZERO** é a estratégia da Iochpe-Maxion para apoiar a descarbonização da mobilidade. Assumimos o compromisso de ser uma empresa neutra em emissões de carbono até 2040, com metas gradativas de redução ao longo dos anos, pois entendemos que o sucesso do nosso negócio não depende apenas das decisões e ações que tomamos hoje, mas também dos compromissos que fazemos para ajudar a proteger nosso futuro.



Somos Maxion.
O que fazemos mantém
o mundo em movimento.



de 12,6 mil yuans [R\$ 8,9 mil] para os 100% elétricos. Este ano os veículos eletrificados novos terão somente a isenção de impostos, uma combinação de taxas do governo central, províncias e cidades, até o teto de 30 mil yuans [pouco mais de R\$ 21 mil]. Há uma série de exigências, como a autonomia elétrica maior, para que um modelo seja isento de imposto. Esta política vale até 2025 e, a partir daí e até 2027, o desconto cairá à metade, para o máximo de 15 mil yuans [R\$ 10,5 mil].

DESACORDOS NA EUROPA

A atual terceira região maior poluidora do planeta atravessa um momento turbulento por causa do que vai acontecer com as duras exigências que a União Europeia criou para descarbonizar a mobilidade, praticamente banindo motores a combustão na próxima década. Estas diretrizes, refutadas à época pelos líderes do setor automotivo, como Carlos Tavares, presidente global da Stellantis, estão agora sendo rediscutidas individualmente pelos países, que criam suas próprias estratégias de incentivo à descarbonização. O resultado é que cada um compreende as suas

próprias prioridades e diante de tantas incertezas as vendas começam a cair.

No Reino Unido, que se divorciou da UE, por exemplo, não há no orçamento linhas de incentivos para a compra de carros eletrificados. O banimento de veículos a combustão interna no país foi adiado para 2035. Só há desconto de £ 2,5 mil [R\$ 16,5 mil] para vans que tenham emissões menores do que 50g de CO₂ por quilômetro.

A França cortou os subsídios a carros elétricos para consumidores de alta renda e, mesmo assim, há um discreto crescimento das vendas por lá, insuficiente para determinar uma transição da frota, segundo o boletim global da Jato Dynamics.

A tendência mais provável vem do maior mercado europeu e pode contaminar todo o continente. No fim de 2023 a Alemanha acabou com os subsídios para compra de veículos elétricos, que chegaram a € 4,5 mil e já haviam sido reduzidos para € 3 mil. Isto tem impacto nas vendas na região e na percepção do consumidor. Os preços, sem os incentivos, têm caído modestamente e não na intensidade esperada pelo consumidor, que, de fato, é



Divulgação/ Tesla

muito mais sensível a este fator econômico do que à necessidade de eliminar emissões. “Que plantem árvores”, disse um consumidor a uma rede de TV alemã. O governo alemão informa que subsidiou 2,1 milhões de veículos elétricos em seu programa de incentivos que foi encerrado este ano.

Em outros mercados europeus como a Itália há orçamento de € 240 milhões para elétricos puros e de € 150 milhões para os híbridos plug-in. São € 4,5 mil de descontos para elétricos e até € 3 mil para híbridos.

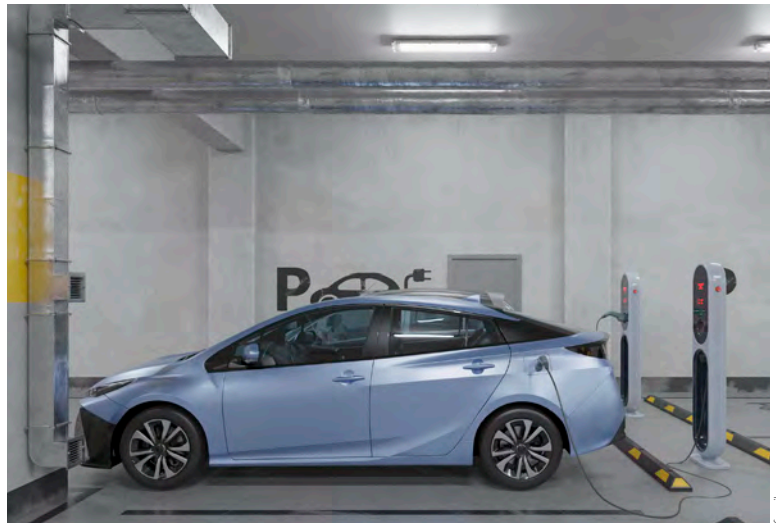
Dentre as iniciativas para atrair o consumidor na Espanha há a subvenção de até € 7 mil para a compra de elétricos, híbridos plug-in ou modelos movidos a célula de hidrogênio se o consumidor tiver um automóvel com mais de sete anos e este for entregue para a reciclagem. A meta do governo é ter 5,5 milhões de veículos eletrificados nas ruas até 2030.

No ano passado na Holanda o orçamento de € 67 milhões para subsidiar a compra de carros elétricos se esgotou rapidamente. Em 2024 já está disponível o mesmo valor. O consumidor pode optar pela compra ou leasing, mas o preço de tabela do veículo não pode ser menor do que € 12 mil e superior a € 45 mil – o que exclui os veículos mais desejados, como os Tesla. Além disso a bateria precisa ter autonomia mínima de 120 quilômetros. O desconto máximo é de € 2 mil 950.

Caso a desaceleração das vendas de elétricos persistir na Europa as fabricantes precisarão reavaliar no curto prazo sua capacidade de fornecer modelos híbridos. Especialmente os modelos plug-in, ainda mais eficientes considerando a necessidade de reduzir drasticamente ou eliminar as emissões no circuito urbano. Em muitos casos, porém, os benefícios para aquisição desses modelos são inferiores aos dos 100% elétricos.

ESTADOS UNIDOS DESUNIDOS

O segundo maior mercado global em volume de vendas está trabalhando para manter a competitividade das suas empre-



sas em vez de priorizar a eliminação das emissões na mobilidade. É verdade que neste século os Estados Unidos reduziram em 1,2 gigatonelada as emissões de CO₂. Mas ainda é pouco.

Em 2023 o Congresso aprovou o IRA, Inflation Reduction Act, um conjunto de regras para vários setores da economia mas que, na prática, protege os valores e interesses das empresas nacionais.

No que diz respeito ao setor automotivo o IRA promove a transição para a eletrificação concedendo descontos que vão até US\$ 7,5 mil [R\$ 39 mil]. Há, ainda, exigências para ter acesso a este subsídio. Primeiramente são elegíveis os automóveis que custam até US\$ 55 mil e os veículos utilitários até US\$ 80 mil.

No entanto os veículos elegíveis ao benefício não podem utilizar componentes, incluindo as baterias, feitos em países que não possuem acordo de livre comércio com os Estados Unidos:

“Isto também vale para matéria-prima e, inclusive, para veículos feitos no México”, conta o consultor brasileiro José Augusto Amorim, que vive em Detroit, MI, e que trabalha com diversas fabricantes locais. “É uma forma de evitar que as empresas fabricantes chinesas instalem fábricas no país vizinho”.

As empresas precisam comunicar ao governo a origem das peças para serem credenciadas ao desconto máximo. O Tes-



la Model 3, por exemplo, utiliza baterias chinesas e, portanto, não pode receber o abatimento de US\$ 7,5 mil no seu preço total, o que prejudicou as vendas este ano.

Amorim explica que nos Estados Unidos e na Europa a transição para eletrificação está um passo atrás da China. E as razões são as mais diversas, incluindo um fator muito importante: o entendimento e as preferências do consumidor sobre os veículos a combustão e os eletrificados.

"É difícil imaginar para quem não vive aqui, mas os Estados Unidos são um país essencialmente rural. Nesses lugares não há estrutura que justifique a utilização de um veículo elétrico, tampouco interesse das pessoas porque além do combustível barato e acessível a cultura é utilizar um carro até ele praticamente se despedaçar. E depois pensar em comprar outro."

Ele argumenta que é muito difícil convencer estes consumidores a experimentar um produto que ainda não sabem se terá a mesma durabilidade e se prestará o serviço ao mesmo custo que estão acostumados: "O consumidor tem receio de muitas coisas que podem acontecer com os veículos elétricos. Há pesquisas que mostram que 25% dos entrevistados dizem que muito provavelmente comprarão um veículo eletrificado. Mas e o próximo? Ele pode voltar para o carro com motor a combustão interna".

Mesmo na Califórnia, onde a legislação mais restritiva de emissões estimula as pessoas a aderirem à mobilidade elétrica limpa, a transição se mostra insuficiente para retirar todo o CO₂ expelido na atmosfera: os veículos elétricos representam 25% das vendas no Estado que tem a maior adesão à eletrificação da mobilidade nos Estados Unidos.

Amorim destaca essa baixa adesão em quase todo o país: "Em Michigan os carros elétricos representam 3% das vendas. Na Flórida 6%. Na Califórnia 55% do mercado é de modelos a combustão. A visão é que o carro elétrico não é ecológico, as pessoas compram por causa da tecnologia".

O resultado é que os principais modelos elétricos tiveram seus preços reduzidos. O Mustang Mach E e o Tesla Model 3 são bons exemplos, dentre muitos outros. E isto já causa distorção no mercado de veículos usados e impacta a modalidade de compra mais utilizada no mercado estadunidense, o leasing, pontua Amorim: "Ninguém consegue saber direito qual é o preço do carro elétrico usado porque não há histórico. Portanto é mais difícil precificar o valor residual do contrato de leasing". Dessa forma há a expectativa

SEJA BEM-VINDO

T-CROSS



DESIGN EXCLUSIVO



GRUPO
ABG

Com um **design moderno e acabamento diferenciado**, incluindo uma versão diamantada com verniz escurecido, as rodas do novo T-Cross dão uma assinatura única ao modelo, sempre na vanguarda do mercado de SUVs. Certeza de mais um modelo de sucesso no mercado automotivo.

NEO
RODAS

NEO
STEEL

NEO
PWT

NEO
PARTS

NEO
POLÍMEROS

NEO
USINAGEM

de que haverá perdas tanto por parte do consumidor como para as empresas que oferecem o leasing.

POLÍTICA ELETRIFICADA

Diante de tantas incertezas e dificuldades para incentivar a utilização de um carro elétrico as vendas começam a cair nos Estados Unidos. Em 2023 as vendas destes modelos pela primeira ficaram próximas de 10% do mercado. Mas no acumulado de janeiro a abril de 2024, a participação recuou para 8%, segundo a Jato Dynamics.

Para piorar a política invadiu a discussão sobre a eletrificação. Agora quem prefere carro elétrico é classificado como democrata radical ou de esquerda nos Estados Unidos. A campanha do candidato à presidência recém considerado culpado Donald Trump afirma que o carro elétrico vai destruir a indústria automotiva estadunidense. Eleitores de Trump dizem que a esquerda quer empurrar os elétricos, que são contra os valores tradicionais do país.

Do outro lado do espectro político potenciais eleitores democratas não querem mais os carros elétricos da Tesla por causa das posições políticas controversas de Elon Musk.

"Como uma montadora consegue fazer planejamento e investimentos considerando uma mudança de rota do governo dependendo de quem vencer as próximas eleições?", indaga Amorim.

Além disto a China apresentou uma queixa à OMC, Organização Mundial do Comércio, questionando as regras do IRA para subsídios a carros elétricos. Diz o comunicado que "são discriminatórias e distorcem gravemente a cadeia de abastecimento global de veículos elétricos".

CRESCIMENTO CONTURBADO

Mesmo diante do cenário global diverso e conturbado em quase todas as regiões a expectativa da Allianz Trade, que opera na área de seguro e crédito comercial, é de que o mercado de veículos elétricos mantenha uma posição "relativamente favorável" com mais de 18 milhões de unidades comercializadas no planeta em 2024, crescimento de 32,8% sobre o ano anterior.

Os economistas da Allianz concordam que o caminho é turbulento e "moldado por tensões geopolíticas, demanda desacelerada e incertezas regulatórias". Ainda assim projeta-se que a transformação pela qual a indústria automotiva vem passando na transição para a eletrificação veio para ficar.

No curto prazo há muita incerteza, o que se refletirá em queda de 18,7% nas margens brutas dos fabricantes, retração de 28 pontos percentuais, e de 5,2% nas receitas, ou menos 164 pontos percentuais, segundo o estudo da Allianz.

Outro dado importante é o aumento de investimento em pesquisa e desenvolvimento e despesas para realizar as vendas dos produtos. Nesse sentido o estudo aponta para a tendência de as fabricantes diversificarem seus investimentos em melhoria dos motores a combustão interna, em modelos híbridos e, também, em tecnologias de propulsão 100% elétricas.

As cenas dos próximos capítulos da eletrificação responderão a algumas questões essenciais: as marcas chinesas dominarão o mercado global? E a eletrificação da mobilidade será mesmo a aposta certa para atingir as metas de conter a elevação da temperatura do planeta em até 1,5 grau Celsius até 2050? Senhores, refaçam suas apostas. ■



Divulgação/Ford



Nossos clientes
recebem produtos
fabricados com
**energia
renovável
certificada**

CERTIFICADO

I-REC

Pelo segundo ano consecutivo, obtivemos a **Certificação I-REC** (International REC Standard) por comprovar que a energia elétrica consumida em nossas operações é proveniente de fontes de energia renovável. Essa conquista reafirma nosso compromisso com a sustentabilidade de nossas operações e da cadeia de suprimentos de nossos clientes.

É assim que lideramos e inovamos rumo a um futuro mais sustentável.



Leia nosso Relatório de Sustentabilidade 2023





Janela de oportunidades para grandes fornecedores

Programa Mover amplia os horizontes dos fabricantes de sistemas automotivos no Brasil que planejam investir na localização de componentes e no desenvolvimento de novas tecnologias

Por Lucia Camargo Nunes e Pedro Kutney

Fornecedores graduados do primeiro escalão da cadeia automotiva, os chamados sistemistas negociam produtos e sistemas complexos diretamente com as empresas fabricantes de veículos – e muitas vezes participam ativamente do projeto deles. A tendência, aqui e no mundo, é de aprofundamento desta relação com o movimento de transição energética para carros, caminhões e ônibus

eletrificados e digitalizados. As empresas sistemistas estão ganhando cada vez mais protagonismo no desenvolvimento da indústria e, por isto, são parte indissociável do sucesso ou fracasso do setor. No caso brasileiro estes grupos serão fundamentais para o desejado processo de reindustrialização do País, com oportunidades abertas para nacionalizar sistemas e aumentar o faturamento local nos próximos anos.

Os sistemistas têm esse poder: em alguns casos já são maiores do que alguns de seus clientes, empregam mais gente, faturam mais e têm número de fornecedores igual ou maior do que as montadoras finais. Por isto desempenham papel crucial na indústria automotiva global, são gigantes multinacionais que fornecem parte relevante do valor agregado de um veículo e cabe a eles grande parte da nacionalização dos produtos que saem das linhas de montagem no Brasil.

Essas empresas já somam muitos anos de experiência no mercado brasileiro – algumas vieram para cá já há décadas para acompanhar seus maiores clientes, as montadoras – e têm investido na modernização de suas operações para aumentar a eficiência produtiva e atender às demandas do mercado local e global – muitas exportam parte relevante do que produzem aqui, inclusive para mercados maduros da Europa, América do Norte e Ásia.

DESENVOLVIMENTO LOCAL

Direta ou indiretamente os sistemistas só têm a se beneficiar no cenário atual da indústria automotiva no País, especialmente com o Mover, o Programa de Mobilidade Verde. Assim como as montadoras alguns grandes fornecedores já habilitaram projetos para receber incentivos do programa à pesquisa e desenvolvimento, exportações e a localização de componentes. É certo que se eles não investirem nada acontece, de nada adiantarão os mais de R\$ 100 bilhões que os fabricantes de veículos prometem investir no Brasil no bojo do Mover.

Um dos pontos favoráveis com o novo programa é o incentivo ampliado a mais níveis da cadeia automotiva. O Rota 2030, de 2018, já tinha corrigido a deficiência da política setorial anterior iniciada em 2012 pelo Inovar-Auto. Agora é possível trabalhar melhor os projetos na cadeia automotiva como um todo e não só dentro da montadora, observa Erwin Franieck, presidente do Instituto SAE4Mobility.

O Rota 2030 permitiu a participação desde os pequenos e médios aos grandes fornecedores, interligando projetos

com universidades e institutos de pesquisas tecnológicas. Essa contribuição ajudou na evolução dos componentes.

Com os incentivos o Brasil passou a nacionalizar estamparia e mais eletroeletrônica, avalia Franieck: "As empresas que desenvolvem estes componentes trouxeram a base de desenvolvimento local para a eletrônica também. O Mover faz exatamente isto: incentiva a economia local e permite que os sistemistas, que são o elemento central nisto tudo, tenham condições de trazer linhas novas e tecnologias para o Brasil sem tanta penalização".

Quando cita penalizações ele se refere às taxas e às barreiras de importações de equipamentos e de alguns insumos para produção local, enquanto outros países como México, China, Coreia do Sul e Vietnã oferecem isenções e benefícios.

Durante a vigência do primeiro ciclo do Rota 2030, de 2018 a 2023, Franieck aponta que houve desinteresse por nacionalização. Agora o Mover trouxe benefícios à localização e começa a se criar demanda de conteúdo local: "Essa é a grande sacada desses R\$ 19 bilhões que o programa oferece [em créditos tributários para financiar projetos]. Eu acredito que a montadora vai querer usar boa parte, mas o sistemista terá mais acesso, porque um dos itens que a gente mais importa hoje no Brasil são conjuntos de direção elétrica ativa, suspensão inteligente, bomba injetora eletrônica. Isso tudo é demandado para todos os veículos e vem de fora. Com o Mover conseguirão trazer estas linhas".

Este processo, desde o Rota 2030, ajuda a indústria a mapear seus gargalos. À medida que o carro tiver vários níveis de automação, como os ADAS, sistemas avançados de assistência ao motorista. Franieck lembra que sistemas mais comuns ainda são importados, caso do câmbio automático, que hoje está em mais de 60% dos carros novos vendidos no Brasil – em passado recente este percentual não passava de 20%. Todos são importados e existe demanda. Outra oportunidade de nacionalização é a do sistema de injeção direta de combustível.

Sistema de injeção direta de combustível de alta pressão: na lista de nacionalizações da Marelli.



Conceito de cockpit digital da Marelli apresentado na China: futuro mais próximo do Brasil.

O engenheiro da SAE estima que pelo menos 20% do que é importado atualmente poderá ser nacionalizado nos próximos anos – o que conseqüentemente gera mais empregos, mais vendas e induz a indústria a pensar em voltar a crescer.

Após ser aprovado no Congresso – o que ocorreu definitivamente em 11 de junho após um semestre inteiro de idas e vindas legislativas – o Mover pode ganhar desdobramentos, porque, ao que tudo indica, os R\$ 19 bilhões não serão suficientes para financiar todos os projetos possíveis em apenas cinco anos.

“Nosso gargalo é tão grande que o Mover será pequeno, porque além de ampliar P&D trabalha também com a nacionalização. Para ficar bom precisaria cinco vezes mais verba do que tem hoje”, sugere Franieck. “Se falasse de um Mover com R\$ 50 bilhões estaríamos dando realmente um salto de nacionalização que nunca tivemos.”

Margarete Gandini, líder do programa no MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, já discute a possibilidade de ampliar os recursos para os próximos anos, revela Franieck.

MARELLI LOCALIZA SISTEMAS

Ampliar a localização de componentes e sistemas eletrônicos é exatamente uma das janelas de oportunidades que a Marelli enxerga hoje em sua habilitação ao Mover. A empresa – que já pertenceu ao Grupo Fiat e foi vendida em 2018 ao grupo japonês Calsonic Kansei – está nacionalizando a produção de injetores de alta pressão GDI, a injeção direta de combustível, que hoje é um sistema importado. A ideia é transferir uma linha de montagem da China para o Brasil, em um investimento da ordem de R\$ 100 milhões.

“Entraremos em produção agora no fim deste ano para gerar praticamente cem novos postos de trabalho com essa localização”, conta Rodrigo Fabiano Ferreira Nani, diretor de operações da divisão Propulsion Solutions da Marelli no Brasil.

E o Mover apoia o plano que a companhia já vinha seguindo e agora pode receber mais de suporte, seja no desenvolvimento como também na possibilidade de realocar plantas produtivas e sustentar a engenharia local. Na área de propulsão Nani estima que em torno de 110 pessoas trabalham no desenvolvimento de sistemas, enquanto outros cem se dedicam ao P&D de eletrônica.

O próximo passo é localizar a bomba de alta pressão, que leva o combustível ao injetor. Os componentes utilizados nos motores turbo 1.0 e 1.3 que a Stellantis pro-

Criamos caminhos, para conectar histórias.

Desenvolvemos cada inovação para permitir que as pessoas vivam as mais belas realizações: aquela viagem tão sonhada, o reencontro com alguém especial, o movimento para um futuro melhor.

Nosso propósito é aproximar pessoas, transformando a mobilidade para expandir conexões.



Acesse o QR Code e saiba mais.

MARCOPOLO 75 ANOS
PROTAGONISTA
EM MOBILIDADE



marcopolo.com.br  [marcopolo-sa](https://www.linkedin.com/company/marcopolo-sa)

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





Linha de produção de módulos eletrônicos da Bosch em Campinas: mais investimentos em localização.

duz desde 2021 em Betim, MG, servirão também para os sistemas híbridos elétricos que o grupo desenvolve no País. A localização vem junto com a evolução tecnológica que a Stellantis está desenvolvendo com a hibridização de powertrain flex, bicom bustível etanol-gasolina, que deve ser lançada comercialmente nos próximos meses.

Com a exclusividade desta nacionalização a Marelli acredita que a tecnologia abre portas para outras montadoras, conta Nani: "Nosso cliente, para ter uma vantagem competitiva, pedirá a exclusão do ex-tarifário [imposto de importação reduzido de 2% para produtos sem fabricação local] desses componentes, então isto gerará uma demanda natural do mercado pela localização".

O sensor de etanol, que mede a temperatura e a mistura de combustível em tempo real, também entra nesta lista, com a chegada da nova norma de emissões Proconve L8, em janeiro de 2025. O componente está sendo desenvolvido pela Marelli em Hortolândia, SP, com demanda interna e externa – em função de mercados como Estados Unidos e Índia que estão aumentando o uso do biocombustível.

Em conectividade a Marelli tem hoje o processo de uma nova linha de displays vinda da América do Norte para ser localizada e desenvolvida, com benefícios para a engenharia local da empresa.

Outro sistema a ser nacionalizado é o módulo de interação do veículo, lembra Cassius Marcelus Lucente, líder da divisão Electronic Systems da Marelli no Brasil: "É uma tecnologia que a gente não tinha, uma proposta de transferência tecnológica de outra região para cá e trazendo ganhos em desempenho, beneficiando nossos clientes, porque eles também entram com esse conteúdo de produção local como benefício do produto final para o veículo".

Este componente da central de infoentretimento é um desenvolvimento novo da Marelli em quatro regiões simultâneas: China, Índia, Brasil e Europa, para ser vendido em diversos mercados no mundo. Pela primeira vez a subsidiária brasileira consegue localizar o dispositivo que atualmente é importado por todas as montadoras – e que pode também ser exportado e beneficiado por incentivos do Mover.

BOSCH DESENVOLVE TECNOLOGIAS

Empresa que nasceu junto com a invenção do automóvel há mais de 130 anos em Stuttgart, Alemanha, a Bosch também participou do nascimento e do desenvolvimento da indústria automotiva no Brasil, onde já está há 70 anos. Tanto aqui como no mundo é a maior fornecedora de sistemas automotivos. É tão grande ou maior do que do que alguns fabricantes de veículos leves e pesados – e quase todos são clientes, inclusive algumas montadoras chinesas que estão chegando agora ao País, como a BYD, que já são clientes na China.

Só no Brasil a sistemista tem cinco fábricas em três estados, emprega 10 mil pessoas, tem mais de 2,5 mil fornecedores e faturou, em 2023, R\$ 9,8 bilhões na América Latina: o mercado brasileiro representou 79% das receitas, ou R\$ 7,9 bilhões, incluindo as exportações que responderam por 23% das vendas.

Segundo Gastón Diaz Perez, presidente da Robert Bosch América Latina, após colecionar resultados deficitários por muitas décadas na região, desde 2015 o balanço virou para o lado positivo: "Somos hoje a terceira operação mais competitiva

da Bosch no mundo, especialmente para itens de média e baixa escala, que são grandes volumes para os padrões latino-americanos. Isto aconteceu graças a ganhos internos de produtividade, cortes de custos e também pela melhoria das condições econômicas do País".

Após investir quase R\$ 1 bilhão nas operações brasileiras no ano passado a Bosch reservou mais R\$ 1 bilhão para 2024, que serão aplicados em modernização de linhas de produção, digitalização, pesquisa e desenvolvimento, novas linhas de produtos e revitalização das existentes.

A empresa já habilitou projetos para receber incentivos do Mover e está envolvida diretamente no desenvolvimento de sistemas de propulsão híbridos flex, fechados e plug-in, que as maiores fabricantes de veículos no País lançarão nos próximos dois a três anos: "Este, sem dúvida, é um dos grandes focos de nossa equipe de engenharia do País nos próximos anos".

Também está na lista de nacionalizações a produção de câmaras para sistema de frenagem automática de emergência que opera sem radar e a montagem das placas do sistema eletrônico estabilidade, o ESP.

A Bosch tem forte atuação na área de desenvolvimento de tecnologias automotivas, tanto para adaptar sistemas que as montadoras trazem de fora como



Linha de sistemas eletrônicos da ZF em Limeira: montagem automatizada de módulos.

Produção de direção elétrica da ZF em Limeira: nacionalização crescente.



para propor inovações, como foi o caso, ainda em 1992, do sistema flex bicombustível etanol-gasolina. A empresa emprega hoje 530 pessoas dedicadas a projetos de pesquisa e desenvolvimento no Brasil e quase 1 mil colaboradores trabalham diretamente com produtos e serviços de digitalização.

"A inovação está no DNA da empresa, que investe anualmente 8% de seu faturamento global [de € 91,6 bilhões em 2023] em pesquisa e desenvolvimento e aqui no Brasil fazemos o mesmo", afirma Perez. "Não somos fornecedores de commodities, nós desenvolvemos tecnologias."

ZF ESTUDA BENEFÍCIOS

A gigante ZF ainda estuda sua habilitação ao Mover mas o presidente para América do Sul, Carlos Delich, acredita que o programa ajudará toda a indústria automotiva e seus clientes. Ele não prevê aumento para 4 milhões de veículos vendidos por ano na América do Sul em pouco tempo, mas em um aumento tecnológico nos produtos.

"O objetivo desse programa são os créditos financeiros para compensar investimentos em inovações e redução de dióxido de carbono. Nossa equipe, aqui, está calculando os números para ver se entraremos ou não no programa, mas é muito positivo."

A ZF foi uma das primeiras empresas a localizar a produção de módulos de controle de airbags, do ABS e controle de estabilidade, direção elétrica e do freio de estacionamento elétrico no Brasil, sistemas já fornecidos para um número considerável de montadoras. Também vai nacionalizar o sistema de frenagem autônoma de emergência e, posteriormente, outros itens que fazem parte dos dispositivos de assistência ao motorista, como câmeras, radares e sensores.

BORGWARNER AVALIA OPORTUNIDADES

Inscrita no Programa Mover a BorgWarner está avaliando e levantando as oportunidades nos investimentos de projetos futuros, sem revelar quais seriam. A diretora geral da empresa em Itatiba, SP, Melissa Mattedi, conta que como itens ligados à descarbonização a empresa já fornece turbocompressores que também servem às tecnologias híbridas flex: "Já temos essa tecnologia, estamos em discussão com alguns projetos, mas nada formalizado. Quando forem chegando as demandas das montadoras nós faremos".

Turbocompressor BorgWarner: pronto para instalação em powertrain híbrido flex.



Divulgação/BorgWarner

A BorgWarner é hoje a maior fornecedora de turbos para automóveis do País, tendo como principais clientes o Grupo Stellantis e a Volkswagen. Segundo a diretora a evolução dos motores turboflex para híbridos flex turbinados não requer grandes adaptações e seu portfólio atende em 100% um conjunto híbrido.

Já há alguns anos os componentes usados para produção dos turbos têm uma base importada, devido à dificuldade em se encontrar fornecedores locais. A companhia prospecta não apenas olhando o parque fabril, mas a situação financeira, a capacidade técnica em se manter e prover bons serviços.

A diretora conta que as dificuldades são maiores com itens de usinagem e de fundido, porque os produzidos no País não são competitivos: "Há um grande desafio de margem e viabilidade de negócio".

Os motores turbinados já estão em 45% dos veículos novos vendidos no País, com perspectivas de crescer mais. Melissa cita que a Europa chegou a 75%: "O crescimento pode ser da BorgWarner e também de outros players, mas a gente enxerga que uma parte dessa expansão vem para nós e vem para poder usar o programa [Mover] e trazer os benefícios de descarbonização".

PHINIA MIRA EXPANSÃO

Com faturamento global de aproximadamente US\$ 3,4 bilhões a Phinia, detentora das marcas Delphi, Delco Remy e Hartrige, é uma empresa nova, lançada no mercado em 2023.

Para atender às metas de descarbonização já impostas em vários países a empresa faz investimentos na tecnologia do hidrogênio para veículos comerciais, que está sendo desenvolvida por engenheiros brasileiros com a equipe europeia, com veículos já em operação. O Mover ajudará a companhia a entrar com o processo de P&D e tentar exportar a tecnologia.

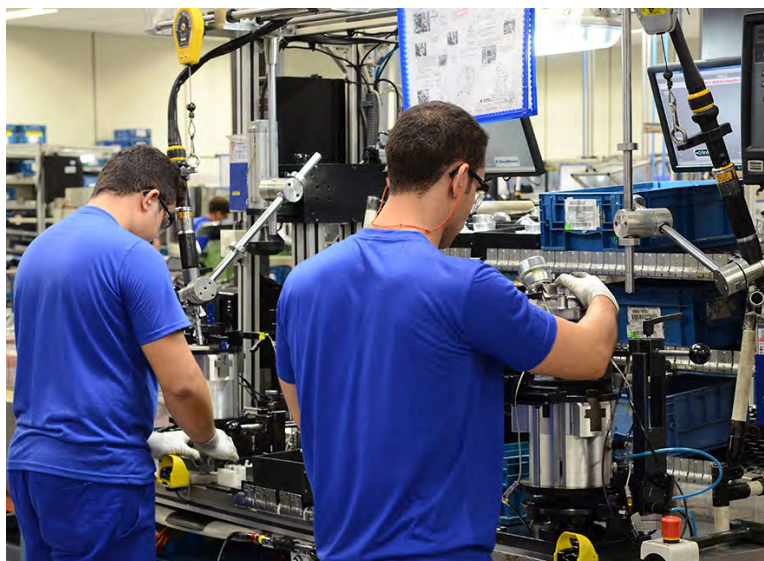
Há investimentos também no sistema de injeção

CGE é eleita o melhor fornecedor em qualidade Volkswagen 23/24



A CGE conquista o primeiro lugar na premiação do evento The One. Orgulhosos com tal reconhecimento, agradecemos a todos do time CGE pela dedicação e a Volkswagen pela confiança e parceria. Inovação, excelência em nossas peças e a satisfação dos clientes são nossos principais pilares!





Divulgação/BorgWarner

Linha de produção da BorgWarner em Itatiba: dificuldade em encontrar fornecedores locais.

direta de combustível brasileiro e outros sistemas dedicados à hibridização, como bombas de combustível, o próprio GDI ou injetores múltiplos, como antecipa Amaury Oliveira, vice-presidente de aftermarket da Phinia para a América do Sul: "Se ganharmos 70% desta demanda que vier talvez a fábrica [de Piracicaba, SP] dobre de tamanho nos próximos três anos".

A localização interessa para o fornecimento do mercado interno e, também, para exportar ao mercado independente de reposição e reparação, pois Piracicaba é uma fábrica base para exportação: "Hoje exportamos para diversos países e para o mercado de reposição do Mercosul, e o certificado de origem é uma coisa muito importante, nos coloca numa situação muito mais competitiva. Então existe, sim, o interesse em localizar cada vez mais produtos".

A produção de sensores de oxigênio, por exemplo, é dedicada ao mercado interno e muito mais para o externo, incluindo Europa e Estados Unidos.

A Phinia também se interessa pela remanufatura de produtos, que está dentro dos pilares de reciclabilidade do Mover, atuando na coleta e gerenciamento das peças: "Já fazemos isto há quatro anos e agora estamos tentando fazer parcerias com as montadoras para gerenciar e ter controle na economia circular. E assim

colocamos peças que são realmente remanufaturadas, e não recondicionadas, de volta ao mercado".

CONTINENTAL INVESTE EM PESADOS

A Continental já está habilitada com projetos no Mover com foco nos desenvolvimentos de engenharia para o mercado local. O programa também pode incentivar a localização de produtos. Ricardo Rodrigues, diretor da área de negócios de veículos comerciais e aftermarket da empresa, diz que há uma maior facilidade disto ocorrer no segmento de pesados porque os componentes de veículos leves sofrem maior concorrência de produtos mexicanos.

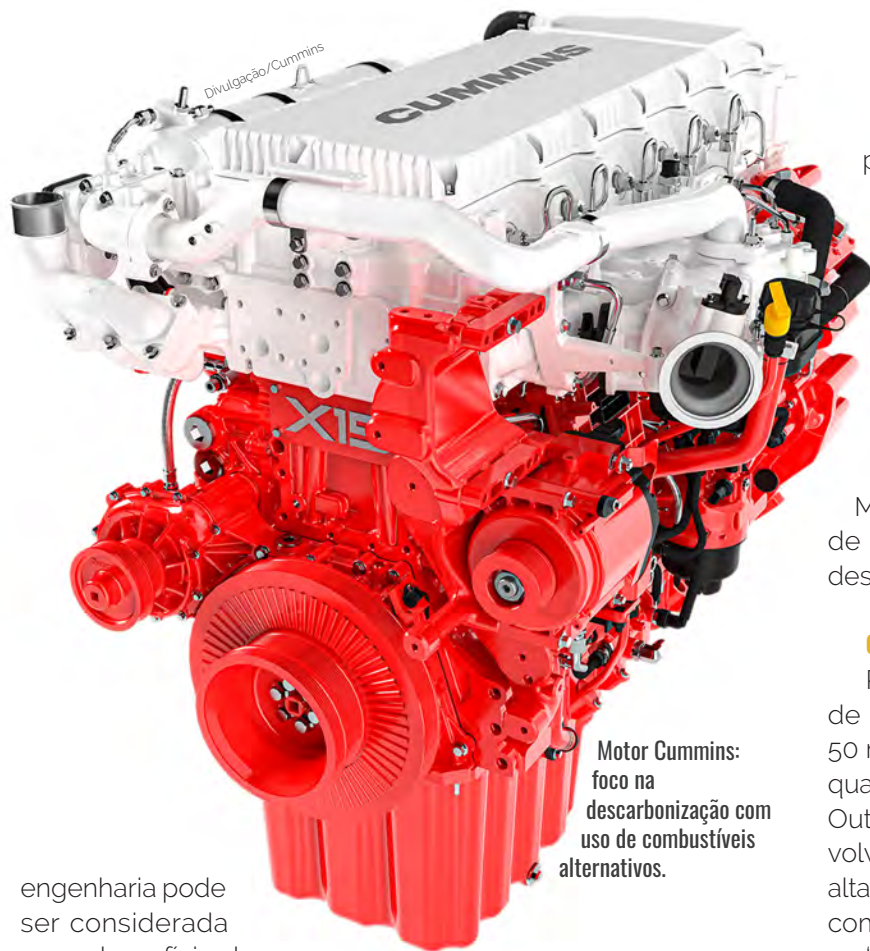
"As montadoras de veículos pesados têm muito poder de decisão aqui, porque o mercado brasileiro é mais relevante para os respectivos headquarters. Desde 2019 a Continental já tem o movimento de localizar produtos."

O Mover traz benefícios na engenharia e nos ativos para a produção de novas tecnologias, segundo Rodrigues: "Tenho quatro grandes negócios em discussão com montadoras para localização e são tecnologias que nós ainda não produzimos no Brasil. Eles não necessariamente estão ligados à descarbonização, mas podem estar. Talvez não na totalidade dos investimentos mas boa parte das despesas de

Phinia em Piracicaba: demanda por injetores pode dobrar tamanho da fábrica.



Divulgação/Phinia



Motor Cummins:
foco na
descarbonização com
uso de combustíveis
alternativos.

engenharia pode ser considerada como benefício do programa. Então isto acaba sendo um incentivador para a tomada de decisão pela localização de produtos".

O executivo ressalta que o País precisa também de mudanças estruturais, como a reforma tributária, a fim de atrair investimentos de longo prazo: "Para o Brasil voltar a competir em plataformas globais, ser um polo de produção também para exportação, precisa ter segurança jurídica, precisa ter um sistema tributário similar ao dos Estados Unidos e da Europa e precisa ter competitividade".

Segundo o executivo o Mover ainda é visto pela organização global com cuidado: "Apesar de trazer pontos relevantes leva um certo tempo para ser comprado pelas organizações globais porque a experiência passada traz alguns aspectos negativos. Eu vejo, sim, o Brasil voltando a esse cenário, mas não tão rapidamente".

Para ele já é esperado um impacto positivo no seu resultado de 2024 porque sua despesa com engenharia será reembolsada em 2025:

"A nossa batalha do dia-a-dia é trazer os negócios para o Brasil. Então a gente

precisa ter argumentos. Precisamos controlar essa euforia, porque também a comunicação com as nossas matrizes precisa ser ponderada. Sabemos que temos bastante trabalho a fazer para nos tornarmos novamente um país atrativo aos investimentos. Estamos fomentados por programas de curtíssimo e médio prazo, que são importantes para nós. Mas são os programas de investimentos de longo prazo que geram emprego e desenvolvimento de tecnologia".

CUMMINS DESCARBONIZA

Por investir há décadas em seu centro de pesquisa brasileiro em torno de R\$ 50 milhões por ano a Cummins já se enquadra para receber incentivos do Mover. Outro exemplo de projeto é seu desenvolvimento da plataforma de motores de alta eficiência, baixas emissões e que roda com múltiplos combustíveis.

"Para o Brasil podemos usar biogás ou etanol, mas será preciso investimento para que essa tecnologia seja adequada ao nosso mercado", indica o presidente Adriano Rishi. "A questão é como dar os primeiros passos rumo à descarbonização sem causar uma disruptura do ponto de vista de viabilidade econômica".

A Cummins investe no uso do hidrogênio em duas frentes: para motor a combustão interna a hidrogênio e em células de combustível para alimentar propulsão elétrica. Neste desenvolvimento a empresa estuda a localização de baterias e de um eletrolisador para a produção de hidrogênio verde. Rishi cita avanços também na linha dos motores a gás sendo testados em fase de prototipagem.

As exportações cresceram um pouco mas a Cummins Brasil quer mais, diz seu presidente: "Hoje exportamos em torno de 15% do nosso volume de produção de motores e por volta de 60% de componentes, com boa participação para Canadá, Estados Unidos e Europa. Outra oportunidade é de fabricantes chineses que se instalarão no Brasil que já usam motorização Cummins".



Divulgação/GM

Novo futuro para a veterana GM São José

As duras batalhas trabalhistas ficaram no passado e agora colaboradores e a General Motors caminham juntos para criar uma fábrica 4.0 no Vale do Paraíba

Por Leandro Alves, de São José dos Campos, SP

Aos 65 anos, completados em 10 de março, a unidade da General Motors em São José dos Campos, SP, passou por tempos difíceis de declínio na última década. O passado desta que é uma das mais antigas fábricas automotivas em operação no Brasil é motivo de orgulho para alguns, nem tanto para outros: das duras negociações dos trabalhadores com

a companhia, desde a década de 1980, quando representava 65% da produção da GM no País, aos rumores de que a unidade poderia ser fechada, até a recente demissão de funcionários por telegrama, em 21 de março, muita coisa ocorreu por lá.

Mas recentemente a fábrica veterana, apesar dos muitos prognósticos em contrário, começou a enxergar seu futuro

com mais otimismo. Atualmente o terreno de 270 hectares abriga seis unidades que produzem boa parte dos itens necessários à montagem da picape S10 e de seu SUV derivado Trailblazer, incluindo aí todas as peças estampadas de aço, os motores a diesel e as partes de plástico. Há ainda uma linha que produz o velho motor 1.8 do recém-renovado SUV Spin além de todas as transmissões manuais utilizadas nos veículos GM no Brasil e uma estamparia para peças de modelos fora de linha.

Para muito além disto tudo existe um imenso potencial, tanto em estrutura quanto em pessoal especializado a ser aproveitado: "Com a transição de novos produtos sendo pensada globalmente haverá investimentos nas fábricas. Investimentos em novos serviços, novas tecnologias. Em breve [ainda este ano] teremos novidades para esta unidade tanto em produtos quanto nestas outras frentes. Estou confiante que também temos condição de fazer parte do futuro da GM no Brasil", endossa **Ricardo Fanucchi**, diretor industrial do complexo de São José dos Campos e, também, da fábrica de motores em Joinville, SC.

JORNADA DE AUTOMAÇÃO

Em todas as seis linhas de produção do complexo do Vale do Paraíba o investimento em automação é algo que chama a atenção durante a visita de AutoData a algumas dessas unidades, como a linha final de produção da S10 e do Trailblazer, a fábrica dos motores diesel, a área de pintura e até uma nova estação destinada à montagem e à calibração das rodas e pneus, 100% automatizada.

Fanucchi conta: "Estamos em uma jornada de manufatura 4.0 para a produção. Atualmente temos 85% de automação no complexo. Na próxima parada obrigatória, em dezembro e janeiro, faremos um incremento nos processos de automação que elevará este índice para 90%. E já temos investimentos aprovados para iniciar em 2025 e atingirmos 95% em 2026".

Até agora a GM utilizou o ciclo de investimentos de R\$ 10 bilhões – anunciado em 2021 e destinado apenas às fábricas do



Estado de São Paulo – para elevar a automação, que era de 60%, para o nível atual. Por exemplo: atualizou diversas células da funilaria, muitas das quais utilizavam processos manuais que agora são feitos por robôs.

Uma prensa que estava na fábrica de São Caetano do Sul, SP, foi transferida para São José. Com a reforma e instalação do equipamento, que termina em julho, a fábrica aumentará sua capacidade de produzir novos componentes de aço estampado.

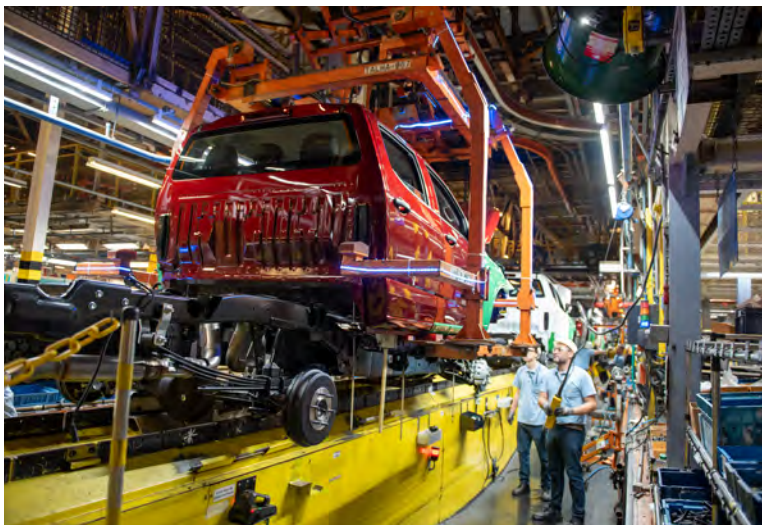
Para o projeto da recém-lançada S10 a montagem das rodas foi totalmente automatizada, em um exemplo de ganho de eficiência para um processo complexo que envolve atrelar o pneu à roda, instalar sensores de pressão, calibrar e fazer o balanceamento. Segundo Fanucchi a imposição de maior produtividade e qualidade motivou esta e outras mudanças: "E ainda teremos mais investimentos aqui para continuar melhorando".

O início da produção da nova geração da S10 pode ser considerado o início da nova fase de São José. Houve, de acordo com Fanucchi, amadurecimento das relações trabalhistas que motivam a evolução projetada para os próximos anos.

RELAÇÃO TRABALHISTA

Durante a visita às unidades de produção, conversando com os líderes de cada área, o entendimento é de que é preciso caminhar em conjunto com os planos da





General Motors para que haja um futuro ali. Clayton Silva, gerente da funilaria com mais de vinte anos na manufatura da empresa, inicialmente em São José, depois em São Caetano e agora de volta para liderar a área, é testemunha do período de confrontos trabalhistas na unidade e reconhece que houve duros embates no passado, que agora não devem mais acontecer.

Silva avalia que, hoje, o melhor para todos os 3,4 mil trabalhadores da unidade é garantir o futuro da fábrica por meio de resultados consistentes: "Tudo tem a ver com eficiência. Quanto melhor formos no que a gente faz maior a possibilidade de garantir novos projetos para cá. Este amadurecimento e o entendimento em conjunto, da empresa e dos colaboradores, tem garantido não só mais qualificação e produtividade mas a esperança de que continuaremos aqui".

Bom exemplo desta prática é a automação da área específica na funilaria responsável pela armação das portas. São doze robôs que passaram a ser operados pelos colaboradores que antes faziam justamente este trabalho de forma manual: "Todos receberam treinamento específico para esta operação, algo que não teriam sem os investimentos para a nova S10".

Fanucchi reforça a importância estratégica para a GM da fábrica do Vale do Paraíba, que além da vantagem logística, por estar no meio do caminho dos dois

principais polos econômicos do País e de seus portos, também está próxima dos fornecedores e tem fatura de mão-de-obra qualificada: "Este é o segredo do sucesso. Temos uma tremenda qualidade de técnicos e engenheiros de manufatura e produção".


PRODUÇÃO CUIDADOSA

De fato a mão-de-obra altamente especializada é um ativo da fábrica sexagenária. E na produção dos motores diesel que equipam S10 e Trailblazer este é um atributo importante. Em um ambiente com temperatura e pressão controladas para evitar que micropartículas, como um fio de cabelo, contaminem as câmaras do bloco, as inspeções de qualidade feitas recorrentemente pelos operadores passam a ser vitais para a qualidade.

Desde a entrada do bloco e do cabeçote em linhas paralelas, que se unem adiante, são duas horas e meia até um motor estar completamente montado. O ritmo atual é de capacidade máxima com até 24 motores montados por hora. Caminhando pelas linhas com Anderson Nunes, gerente responsável pela linha de motores diesel, percebe-se que os testes e verificações ao longo do processo são os momentos mais importantes: "Montamos as válvulas, os retentores, mas boa parte da produção é automatizada. E a fase mais importante, na verdade, é a verificação que é feita o tempo todo".

A área da pintura é a unidade que receberá a maior atenção a partir de agora no caminho de modernização de seus processos. Ainda não utiliza tintas à base de água mas também recebeu algumas atualizações para o projeto da nova S10. São cinco camadas de proteção e tintas até a pintura estar concluída e nesse processo são utilizadas três grandes estufas. A primeira grande reforma da área, em 2022 e 2023, foi para aumentar o tamanho da estufa, e agora as melhorias seguem com a adoção de controladores eletrônicos de todo o processo.

Segundo Fanucchi há dificuldades para automatizar a pintura por causa da velha



**Energia como Serviço,
Moura como Solução.
Garantindo a confiabilidade
e o suporte do especialista
que sua empresa precisa.**



Moura BESS é um sistema inteligente e flexível de armazenamento e gestão de energia que garante mais segurança e confiabilidade à sua operação. Reduzindo o consumo no horário de ponta, ele assegura ganhos financeiros com mais sustentabilidade e gera impacto positivo para os negócios e o planeta. Uma solução completa da marca que é especialista em energia.

estrutura do prédio: "Dá para automatizar mas reforma não é só colocar robô. No nosso caso é preciso reformar toda a estrutura predial. Às vezes é mais fácil fazer uma fábrica do zero do que pegar uma fábrica de 65 anos e ir atualizando. Há vantagens e desvantagens nas duas situações".

Mesmo com processos e tecnologias não tão atuais o imenso prédio de vários andares da pintura tem capacidade para entregar sem problemas as 150 unidades de S10 e Trailblazer que a linha final espera montar todos os dias.

Enquanto as cabines e caçambas são deslocadas da pintura para o prédio ao lado já é iniciado o acoplamento de motor e transmissão aos chassis de cada unidade a ser montada. Após a junção das duas partes estruturais e a inserção das rodas inicia-se o processo de montagem final, que recebeu diversas novidades. Muitos componentes a ser agregados são novos, como o cockpit, o para-choque, boa parte do sistema de arrefecimento do motor, partes eletrônicas como as novas telas do painel.

Para apurar esses processos foram realizados nove meses de treinamento dos profissionais que operam a linha final. Durante o período foram inseridas unidades de pré-série nas picapes da geração anterior para que os operadores pudessem conhecer as novidades e se preparar para a mudança.



Em uma linha ao lado da principal são montadas as telas no cockpit, uma operação manual que requer precisão e, por isto, muitas mulheres ocupam as estações. De acordo com Fanucchi 10% da mão-de-obra da fábrica de São José é composta por mulheres: "Estamos aumentando gradativamente este percentual porque entendemos que não há diferença na qualidade do trabalho realizado por eles ou por elas".

Ao longo da linha diversas câmaras e sensores fazem o monitoramento on-line de tudo o que está acontecendo. Por meio de programas de inteligência artificial são verificados se todos os opcionais de cada versão, a cor da carroceria e as rodas, por exemplo, foram corretamente incluídos em cada unidade produzida.

E no fim da linha são realizados os testes que garantem que todos os sistemas, inclusive os digitais, como a conexão com os programas Android Auto e Apple Carplay, estejam funcionando. São verificadas as passagens de marchas, com o motor funcionando, e também, toda a calibração de freios: "Antigamente estes testes dinâmicos eram feitos somente em uma pista externa".

FUTURO VISÍVEL

Desde o início da operação oficial do projeto ano-modelo 2025 da picape S10 foram fabricadas em torno de 2,8 mil unidades. A antiga mas renovada linha de produção passa neste momento por um período de crescimento gradual da produtividade. O mix das encomendas, segundo Fanucchi, é de 60% da produção destinada ao mercado doméstico e 40% para exportação.

Por enquanto todo o complexo de São José dos Campos trabalha em um turno, o suficiente para entregar cerca de 65 mil unidades por ano. Mas com o parque de fornecedores próximo, condições logísticas favoráveis, uma nova fase de investimentos da GM no Brasil – com R\$ 7 bilhões prometidos até 2028 – e com colaboradores especializados e motivados não é tão difícil olhar com otimismo para o futuro da unidade que já está na história da indústria automotiva nacional. ■

MELHOR FORNECEDORA DE 2023 NA CATEGORIA QUÍMICO EXTERNO
RECEBENDO O PRÊMIO "THE ONE"



A Axalta tem o orgulho de celebrar uma parceria que acelera o futuro. Estamos imensamente gratos à Volkswagen pelo reconhecimento de nossa dedicação e inovação na pintura automotiva. Este prêmio reflete nosso compromisso com a qualidade e a sustentabilidade. Juntos, estamos pintando um caminho de sucesso e excelência.

Os 65 anos da GM em São José dos Campos

O Complexo Industrial da General Motors em São José dos Campos, SP, completa 65 anos em 2024. Desde a fundação, em 1959, a unidade já produziu mais de 30 milhões de motores e transmissões e 6 milhões de veículos – 1,3 milhão deles foram da picape S10 e do SUV derivado Trailblazer, os dois únicos modelos em produção na fábrica.

1953

Em outubro a GM compra o terreno com pouco mais de 1,6 milhões de m².

1956

Em 21 de dezembro é iniciada a produção da fundição e da fábrica de motores.

1958

Em 4 de dezembro a fábrica – ainda em construção – entrega o primeiro motor Chevrolet fundido, forjado e usinado no Vale do Paraíba.



1959

Em 10 de março é inaugurada oficialmente a segunda fábrica da General Motors do Brasil. Na época produzia somente motores e peças para os caminhões e picapes Chevrolet.

1973

A GMB expande em quase 50% a área construída em São José dos Campos para introduzir nova linha de montagem de automóveis e lançar seu primeiro carro pequeno no País, o Chevette.

1982

Transferência de São Caetano do Sul, SP, para São José dos Campos da produção da linha de veículos comerciais Chevrolet, incluindo picapes.

1987

Marco de 1 milhão de Chevette produzidos.

1989

Início da produção do Chevrolet Kadett.

1991

Em 6 de novembro a fábrica comemora a produção de 1,5 milhão de veículos.

1993

Em 13 de janeiro é atingida a marca de 6 milhões de motores fabricados para Opala, Chevette, comerciais e Família II (Monza e Kadett). Fim da produção do Chevette.

1994

Início da produção do Chevrolet Corsa, que nos dois anos seguintes fez a produção da GMB crescer 42%.

1995

Início da produção da S10, primeira picape média nacional, e do derivado Blazer, primeiro SUV nacional.

1995

A General Motors do Brasil obtém, em fevereiro, o certificado de qualidade da norma ISO 9002 para as fábricas de veículos de passageiros de São Caetano do Sul e de São José dos Campos. A GMB é a primeira indústria automobilística da América Latina a conquistar a certificação para duas fábricas completas.

1999

Após completar 40 anos de operação da fábrica é comemorada a produção do milionésimo motor do Corsa.

2000

Produção da picape Silverado é transferida da Argentina para São José dos Campos. O modelo parou de ser produzido no Brasil em 2002.

2001

Início da produção do monovolume Zafira.

2012

SUV Blazer sai de linha e dá lugar à Trailblazer. Encerramento da produção do Corsa hatch e, no ano seguinte, da versão sedã Classic, fechando assim a linha de fabricação de veículos leves na unidade.

2017

GM soma 12 milhões de motores produzidos em SJC.

2024

Fábrica completa 65 anos com 6 milhões de veículos e 30 milhões de motores e transmissões produzidos.

WHB AUTOMOTIVE - ORGULHO DE SUA ORIGEM



MAIS DE 40 ANOS DEDICADOS AO MERCADO AUTOMOTIVO

Na semana da Indústria, a FIEP prestou homenagem póstuma ao empresário e fundador da WHB Automotive, Teodoro Hübner Filho, concedendo-lhe o título de Benemérito da Indústria.

Nascido em Canoinhas – SC, viveu uma infância humilde. Ainda na adolescência, ele se mudou para Ponta Grossa para estudar no SENAI onde se encantou com a mecânica iniciando uma trajetória de constante desenvolvimento. Seu primeiro emprego foi como torneiro mecânico. Durante o dia ele trabalhava, e à noite, ele cursava Técnico em Mecânica no CEFET do Paraná, mais tarde foi convidado para lecionar no curso de mecânica, passando de aluno a professor.

Teodoro era um empreendedor nato e muito dedicado aos estudos, tinha o objetivo de criar sua própria fábrica, assim em 1980, aos 33 anos, fundou sua primeira empresa. Incansável e muito determinado, ele prosperou, mesmo em momentos difíceis ele sempre acreditou em seu sonho. Em 1993, inaugurou a WHB Automotive, iniciou com a Usinagem e, em seguida expandindo para a Fundição de Ferro, Forjaria e Fundição de Alumínio. Progressivamente foi crescendo para atender as demandas do mercado e conquistar importantes clientes. Hoje a WHB Automotive emprega 2.300 funcionários e é única empresa no país voltada ao mercado automotivo que em um mesmo parque fabril possui quatro fábricas com tecnologia

de ponta nos processos de usinagem, fundição de ferro, fundição de alumínio e forjaria, podendo oferecer soluções em peças automotivas aos seus clientes. Possui grande capacidade de produção de peças, tais como bloco de motor, carcaça de câmbio e direção, virabrequins, cabeçotes e tampas, suportes e discos de freio, bielas, eixos de comando, quinta-rodas, sapatas, pontas de eixo, cubos de roda, entre outras.

Com visão empreendedora e pensando na continuidade do legado, Teodoro desenvolveu nos filhos Magaly e Adriano e no genro Roderjan o amor pela empresa e o interesse pelos negócios. Com uma governança corporativa consolidada, atualmente Magaly Hubner Busato ocupa a posição de CEO, Adriano Hubner e Roderjan Busato estão no conselho de administração. Juntos eles vêm profissionalizando a empresa que hoje conta com um forte corpo de executivos do mercado.



Stellantis fecha a conta dos R\$ 30 bi no Brasil

Após anunciar R\$ 13 bilhões para Goiana o grupo direciona R\$ 14 bilhões para Betim e R\$ 3 bilhões para Porto Real

Por Pedro Kutney, de Betim, MG, e São Paulo, SP

A Stellantis definiu para onde vão os R\$ 30 bilhões do ciclo do grupo no Brasil de 2025 a 2030, no plano Next Level, que formaliza as diretrizes da companhia na América do Sul – além do investimento na operação brasileira serão direcionados R\$ 2 bilhões para a Argentina.

Após anunciar, em março, o maior programa de investimento já feito por um fabricante de veículos no País, em abril o grupo divulgou a primeira divisão do dinheiro: R\$ 13 bilhões para a fábrica de Goiana, PE, inaugurada em 2015 pela então FCA, que atualmente produz os três SUVs

Linha de produção de Betim: maior investimento da história.



Divulgação/Stellantis

Jeep Renegade, Compass e Commander, e as picapes Fiat Toro e Ram Rampage. A unidade deverá fabricar novos modelos, inclusive com sistemas de propulsão híbridos flex, e tem o objetivo de adensar sua cadeia de suprimentos na região: a meta é aumentar dos atuais 38 para cem os fornecedores instalados nas proximidades até a virada da década.

Em maio a Stellantis fechou a conta ao informar que o polo automotivo de Betim, MG, receberá a maior parte do investimento: R\$ 14 bilhões, o maior aporte já feito na mais antiga unidade da operação, inaugurada em 1976 com o Fiat 147, que tornou-se a sede brasileira e maior fábrica da marca italiana no mundo, com a produção de seis modelos atualmente – Strada, Argo, Mobi, Pulse, Fastback e Fiorino.

E uma semana depois, sem nenhuma surpresa matemática, foi anunciado o destino dos R\$ 3 bilhões restantes do plano brasileiro: Porto Real, RJ, fábrica originalmente inaugurada pelo Grupo PSA, em 2001, para produzir modelos Peugeot e Citroën, que passou a integrar o Grupo Stellantis após a fusão com a FCA, em 2021. Atualmente a unidade produz os Citroën C3 e Aircross, e em breve inicia a produção do Basalt. O investimento trará mais um carro para a unidade, de marca ainda a ser confirmada.

R\$ 454 MILHÕES PARA MOTORES

Antes de ser iniciada a aplicação dos R\$ 14 bilhões em Betim, a partir de 2025, já este ano a fábrica recebe R\$ 454 milhões que, segundo a Stellantis, ainda fazem parte do programa antigo, de R\$ 16 bilhões anunciados pela então FCA em 2018.

O recurso extra está sendo usado para ampliar a capacidade da planta de motores GSE turbo de Betim para 1,1 milhão de unidades/ano. A linha foi inaugurada em 2021 com investimento de R\$ 500 milhões da FCA e seus fornecedores e já fornece motores turboflex 1.0 e 1.3 para veículos de diversas marcas, incluindo os Fiat Pulse, Fastback e Strada, os Jeep Renegade, Compass e Commander e, mais recentemente, o Citroën Aircross.



Fábrica de motores GSE turbo em Betim: R\$ 454 milhões para dobrar a capacidade para 1,1 milhão/ano.

Segundo Emanuele Cappellano, presidente da Stellantis América do Sul, a empresa transferirá "alguns ferramentais de uma fábrica" de motores na Europa que está sendo desmobilizada: "É uma operação normal de unidades da empresa, com o objetivo principal de dobrar a capacidade de produção de motores que precisaremos para os novos produtos e também para exportações que deveremos fazer a partir daqui".

A manobra financeira para esticar um investimento que já tinha esgotado seus recursos no ano passado, segundo havia confirmado Antonio Filosa, a quem Cappellano sucedeu no fim de 2023, foi executada sob medida oportunista para aproveitar os incentivos do Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, que contempla a transferência de linhas de produção do Exterior para o Brasil. Só este ano o Mover direciona créditos tributários no total de R\$ 3,5 bilhões para financiar projetos dos fabricantes de veículos e de autopeças no País.

Os motores turbo que serão feitos em Betim também servirão para equipar novos modelos híbridos da Stellantis. Já para a parte elétrica do sistema, que envolve motor elétrico e bateria de alta voltagem, é mais difícil encontrar fornecedores locais. Cappellano pondera: "Queremos localizar,

Cappellano e o governador de Minas Gerais, Romeu Zema: anúncio de R\$ 14 bilhões.



mas antes de 2032 não vemos demanda que justifique investir bilhões de dólares em uma fábrica de baterias no Brasil, mesmo que fosse para atender a todos os fabricantes”.

DE BETIM PARA TODOS

Além da expansão da fábrica de motores Betim ficou com a parte do leão no plano de R\$ 32 bilhões da Stellantis para a América do Sul. Será o maior investimento da história do complexo em seus 48 anos de operação, conforme destaca Cappellano: “É natural pois aqui temos a nossa maior e mais antiga operação no País, que concentra toda a engenharia, onde trabalham 4 mil pessoas que estão desenvolvendo novos produtos não só para o Brasil e região mas também para projetos globais.”

É a engenharia de Betim que desenvolve boa parte dos quarenta veículos e oito powertrains de cinco marcas – Fiat, Jeep, Peugeot, Citroën e Ram – que serão lançados dentro do atual ciclo de investimentos, portanto parte dos recursos aplicados na unidade mineira também beneficia as outras duas plantas em Pernambuco e no Rio de Janeiro.

Também é em Betim que está sendo desenvolvida a plataforma Bio-Hybrid, sobre a qual serão construídos veículos híbridos e elétricos que a Stellantis

produzirá ao longo dos próximos cinco anos. Cappellano confirmou que todas as marcas da Stellantis terão, gradativamente, modelos híbridos em suas linhas de produtos. Segundo ele é uma ação fundamental para alcançar o objetivo da companhia de, até 2038 comparativamente com 2021, reduzir em 50% as emissões de CO₂ de seus produtos e processos na América do Sul.

ELETRIFICAÇÃO

Apesar de divulgar que 20% de seus carros vendidos no Brasil deverão ser 100% elétricos até a virada desta década a aposta maior da Stellantis no País é pelos híbridos flex, confirma Cappellano: “É uma forma inteligente e acessível de reduzir emissões aproveitando o etanol que está amplamente disponível”.

No ano passado a Stellantis tinha anunciado que os primeiros veículos construídos sobre as plataformas Bio-Hybrid seriam produzidos, até o fim de 2024, na fábrica de Goiana. Mas Cappellano desconversou: “Confirmo que o primeiro produto BioHybrid será lançado ainda este ano, mas ainda não sabemos se será feito em Pernambuco. Isto foi dito na gestão passada”, disse em tom de brincadeira.

Já existem rumores de que a escalada dos híbridos flex da Stellantis mudou de

PELO QUINTO ANO CONSECUTIVO,
A SUMIDENSO CONQUISTA O PRÊMIO
“EXCELÊNCIA EM QUALIDADE E ENTREGA”
DA HONDA AUTOMÓVEIS.



Agradecemos a HONDA pelo reconhecimento,
confiança e parceria. Este é o resultado de muito
trabalho e profissionalismo!!



Sumidense do Brasil

SUMITOMO ELECTRIC GROUP

endereço e que começará por Betim, onde é produzida a maior parte da linha Fiat no País.

O executivo também não esconde que existe a opção de fazer um híbrido com motor 100% a etanol: "Isto está pronto, na prateleira, e assim que houver demanda podemos produzir em questão de meses". O problema é justamente este, a falta de demanda: "Segundo estudos que fizemos no momento há poucos clientes pessoas físicas que queiram comprar um carro híbrido sem que ele possa fazer a escolha do combustível mais vantajoso, etanol ou gasolina, que o sistema flex permite. Mas algumas empresas poderão procurar por esta solução para cumprir metas de descarbonização. Podemos começar por aí".

MAIS UM PARA PORTO REAL

Os R\$ 3 bilhões anunciados para a fábrica de Porto Real, o maior aporte na região nos últimos anos, prevê modernizações e a ampliação do quadro de funcionários da fábrica sul-fluminense. A grande novidade é o anúncio da produção de um novo modelo na unidade, que fará companhia aos Citroën C3, Aircross e Basalt.

Os três compõem a família C-Cubed, projeto de veículos para mercados emer-

gentes produzida sobre versão empobrecida da plataforma CMP, desenvolvida pela PSA, anos antes da fusão com a FCA, para carros compactos já prevendo a possibilidade da integração de powertrain multienergia: combustão, híbrido ou 100% elétrico.

Em cerimônia para anunciar o investimento, em 27 de maio, o presidente da Stellantis disse que a fábrica de Porto Real segue sendo estratégica para os planos da empresa e contribuirá para o desenvolvimento de veículos sustentáveis e acessíveis: "Anunciamos mais este importante ciclo de investimentos que apoiará o lançamento de um novo produto, inédito, e que certamente será um forte competidor em nosso mercado. Com isto, e a consolidação da família C-Cubed, planejamos aumentar nossa capacidade produtiva e seguir impulsionando o crescimento desta unidade".

Há rumores de que o novo modelo a ser produzido em Porto Real, que a Stellantis ainda mantém em segredo, poderá ser o Jeep Avenger, um SUV compacto posicionado abaixo do Renegade que seria a nova opção de entrada da marca no País, segundo o site Autos Segredos. Se for confirmado será o primeiro Jeep fabricado no Brasil fora da unidade de Goiana. ■

Anúncio de investimento de R\$ 3 bilhões em Porto Real: um novo carro para fazer companhia a três Citroën.





A ZF acelera o mundo para o futuro da mobilidade.

Hoje, somos líderes globais em desenvolvimento e fornecimento de tecnologia para veículos comerciais e de passageiros. Contamos com um time de mais de 150 mil colaboradores, trabalhando nos 5 continentes e comprometidos com o objetivo de promover o melhor para a humanidade.

Mais que o discurso, vemos, pensamos e agimos por um mundo com mais autonomia e sustentabilidade, viabilizando o crescimento da eletromobilidade e de veículos autônomos.

Com gestos que vão dos mais simples aos grandiosos, nosso maior orgulho é saber que, quando o assunto é mobilidade, estamos trazendo para o hoje o amanhã que queremos para todos.



Para onde vão os investimentos

Ao todo 13 fabricantes de veículos leves anunciaram aportes de R\$ 103,6 bilhões de 2022 a 2032

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\$ 14 bilhões para Betim, MG, para desenvolvimento de novos produtos e tecnologias e modernização da fábrica; R\$ 3 bilhões para Porto Real, RJ, onde será produzido mais um modelo inédito.

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.

Investimentos pesados

Cinco fabricantes de caminhões e ônibus têm programas em curso que somam R\$ 6,3 bilhões no período 2021-2026. Mercedes-Benz e Scania devem anunciar novos programas em breve.

DAF



R\$ **395**
milhões

2022-2026

Ampliação da fábrica de Ponta Grossa, PR, com introdução de novos processos industriais; adoção de motores diesel Euro 6 para linha de caminhões XF e CF.

IVECO



Criando novos caminhões

R\$ **1**
bilhão

2022-2025

60% dos recursos aplicados no desenvolvimento de novos caminhões e ônibus, com adoção de motorização diesel Euro 6 e gás natural ou biometano, além de introdução de modelos elétricos leves; outros 15% serão direcionados a melhorar processos industriais na fábrica de Sete Lagoas, MG, e Córdoba, na Argentina; 12% vão para o desenvolvimento de fornecedores para aumentar índice médio de nacionalização de 60% para 70%; e 13% serão investidos na expansão da rede de concessionárias.

SCANIA



R\$ **1,4**
bilhão

2021-2024

Modernização da fábrica de São Bernardo do Campo, SP; adoção de motorização diesel Euro 6; nacionalização de motores a gás natural ou biometano para linha de caminhões e ônibus.

VOLVO

V O L V O

R\$ **1,5**
bilhão

2022-2025

85% aplicados em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e serviços; avanços na digitalização e conectividade; expansão da rede de concessionárias; R\$ 250 milhões para nacionalização da produção de ônibus elétricos em Curitiba, PR.

VWCO



Caminhões
Ônibus

R\$ **2**
bilhões

2021-2025

R\$ 1 bilhão para o desenvolvimento de linha de caminhões e ônibus com motorização diesel Euro 6; continuação do desenvolvimento de modelos eletrificados no Brasil, como o caminhão leve e-Delivery e do já anunciado e-Volksbus; melhorias na fábrica de Resende, RJ.

TOTAL ANUNCIADO: R\$ 6,3 BILHÕES

AXALTA PREMIADA NA CATEGORIA OURO COMO
MELHOR FORNECEDOR DE 2023

PELA MOTO HONDA E RECONHECIDA PELA PARCERIA
DESDE O INÍCIO DA OPERAÇÃO COM
HONDA CARROS NO BRASIL



A Axalta celebra com gratidão o reconhecimento pela parceria de excelência com o grupo Honda e reafirmamos nosso compromisso por fazer parte dessa história.



HONDA

BYD lança picape no México e esnoba os Estados Unidos



Apresentação da Shark foi a primeira feita fora da China, país de origem da companhia

Por André Barros, da Cidade do México

Poucas horas antes do início da primeira apresentação global de um veículo da BYD fora da China, a picape Shark, na Cidade do México, o governo dos Estados Unidos anunciou a elevação de 25% para 100% da tarifa de importação para veículos chineses, medida que, segundo a administração Joe Biden, visa a proteger a indústria local. O tema rapidamente dominou as rodas de conversas no evento na Capital mexicana, já que o país é o principal parceiro automotivo dos estadunidenses: seria um recado para a BYD, a principal rival da Tesla dentre os fabricantes de veículos elétricos?

Caso tenha sido esta mesma a intenção do governo Biden, o alvo não foi atingido. A BYD planeja entrar em diversas regiões mas diz que não precisa do segundo maior mercado de veículos do mundo para continuar sendo feliz com seu projeto de internacionalização, como deixou claro a vice-presidente Stella Li, e CEO da fabricante para as Américas: "Olhamos sempre para o longo prazo. Nos Estados Unidos a aceitação dos veículos elétricos, embora tenha começado bem, está sofrendo uma curva descendente. Decidimos, portanto, focar em outras regiões e atualmente o país não está nos nossos planos".

Ou seja, nem a fábrica brasileira em Camaçari, BA – já em obras para receber equipamentos para montar os primeiros modelos que chegarão semimontados da China, ainda em 2024 – nem outra unidade confirmada por Stella Li a ser construída no México, ainda sem prazo nem lugar definidos, terão como função abastecer o mercado estadunidense, ao menos por ora.

As duas linhas de produção terão como objetivo de abastecer seus mercados regionais mais próximos, conforme conta Li: "Teremos duas fábricas nas Américas, uma ao Sul e uma ao Norte. Camaçari, na Bahia, atenderá aos países

PLANO OUSADO NO BRASIL

Com o início das operações em Camaçari programado para o fim do ano a BYD pretende acelerar seu planejamento para o mercado brasileiro: alcançar uma posição no pódio das três marcas mais vendidas até 2028. A marca foi a décima mais vendida de janeiro a maio, somando 27,2 mil carros elétricos e híbridos plug-in, todos importadas, em apenas três anos de operação no Brasil. O volume superou concorrentes tradicionais e com produção local. Equivale a mais do que o volume comercializado por Peugeot e Citroën, somadas, no mesmo período.

De toda forma a BYD ainda está bem longe do pódio. Para se ter uma ideia da ousadia a Chevrolet, terceira marca mais vendida no ano passado, registrou 328 mil unidades comercializadas em 2023.

"Para alcançarmos esta meta precisaremos da nossa fábrica operando em sua capacidade máxima planejada, que é de 300 mil unidades por ano", afirmou Alexandre Baldy, conselheiro especial da BYD. Ele disse que o planejamento foi dividido em duas etapas: a primeira, já aprovada com os investimentos de R\$ 5,5 bilhões, consiste no início das operações com capacidade para 150 mil veículos por ano. Alcançado o teto seria disparada a segunda fase do plano, para que Camaçari alcançasse capacidade de 300 mil unidades anuais: "Assim conseguiremos brigar pelo Top 3".

O primeiro modelo a sair das linhas ainda não está definido, com possibilidade de ser o híbrido Song Plus e o elétrico Dolphin, os dois mais vendidos do portfólio atual. A picape Shark também é forte candidata a ser baiana, embora não no primeiro momento.

Está em desenvolvimento, também, a tecnologia híbrida flex para ser adotada no mercado brasileiro. A ideia, segundo Baldy, é que seja um PHEV, híbrido plug-in, recarregável na tomada. E os engenheiros já têm um desafio em mãos: "Nossa intenção é compensar a perda de desempenho do etanolante a gasolina com o motor elétrico. Nosso desenvolvimento do híbrido flex segue este caminho para conseguirmos alcançar o objetivo".



Divulgação/BYD

mais próximos, da América do Sul, e o mercado brasileiro, que tem grande potencial. A do México atenderá aos países ao Norte e o mercado mexicano".

Segundo a executiva a BYD tem o objetivo de estar próxima, com produção local, dos mercados onde deseja atuar. Além das duas unidades nas Américas uma fábrica está sendo construída na Hungria, que a partir de 2026 abastecerá países da Europa. Uma outra unidade europeia está em estudos.

Este planejamento, na opinião de Li, responde aos recentes movimentos de sobretaxação de carros produzidos na China em mercados como Brasil, Europa e Estados Unidos: ao produzir localmente a BYD rompe essas barreiras.

A PICAPE SHARK

O lançamento da Shark, com aura de evento global, reuniu na Cidade do México mais de oitocentos convidados de diversos países latino-americanos, mercados para os quais a BYD direciona seu primeiro foco com a picape.

Desenvolvida a partir da plataforma inédita DMO Super Híbrida Off-Road e produzida em Zhengzhou, China, a Shark é um PHEV, híbrido plug-in: o powertrain híbrido, composto por um motor a combustão de 1,5 litro turbo e dois elétricos, um na dianteira e outro na traseira, gera até 430 cv, o equivalente, segundo a BYD, a um motor 4.0 V8. A aceleração de 0 a 100 km/h demora 5,7 segundos, de acordo com medição da fabricante.

O sistema híbrido garante autonomia de 840 quilômetros pelo ciclo europeu de medição – o veículo ainda não passou pela auditoria do Inmetro, que costumam reduzir esta distância em torno de 30%. Com tração 100% elétrica a picape roda em torno de 100 quilômetros, segundo a BYD.

A BYD não esconde com quem a Shark pretende concorrer: nada menos do que a líder do segmento de picapes médias no mercado brasileiro, a Toyota Hilux, que vendeu 18,4 mil unidades de janeiro a abril, quase o dobro da Chevrolet S10, segunda mais vendida.

O porte da Shark é maior, no entanto: tem 5 m 55 de comprimento, 3 m 26 de entre-eixos e 1 m 97 de largura. Sua caçamba oferece espaço para 1 mil 450 litros, mas leva apenas 835 quilos de carga – menos do que as suas principais concorrentes, por causa do peso das baterias.

Acabamento interno e eletrônica embarcada ficaram caprichados, ao menos nas versões exibidas no lançamento. O interior traz itens como painel de instrumentos digital de 10 polegadas e a tradicional tela multimídia giratória de 12,8 polegadas, com todas as funções de infoentretenimento já conhecidas dos modelos lançados pela BYD no Brasil.

A picape ainda traz a funcionalidade VTOL, que a transforma em uma fonte de carregamento de energia para outros aparelhos, como o novo SUV Tan recém-lançado no Brasil.

O nome Shark segue a analogia da “linha oceano” da BYD, que já tem o Dolphin, golfinho, e o Seal, foca. Por ser uma picape a escolha do tubarão acabou sendo a mais óbvia – e o design trouxe algumas inspirações, como a luz traseira que remete à nadadeira do predador dos mares. Por enquanto está disponível apenas no mercado mexicano, a partir de 899 mil 980 pesos, o equivalente a R\$ 274 mil. Deve desembarcar no Brasil em agosto. ■



EM TODAS AS DIREÇÕES, UMA NOVA TUPY.

Ao longo de 86 anos, a Tupy transforma conhecimento em produtos e serviços competitivos que levam qualidade de vida para a sociedade.

Com inovação tecnológica, pesquisa e desenvolvimento, criamos soluções econômicas, escaláveis e mais limpas. Uma empresa diferente e alinhada às novas demandas a cada dia.

Aonde você for, estamos juntos transformando e construindo o futuro



Tupy



www.tupy.com.br



T-Cross muda pouco para não perder nada

SUV passa por sua primeira reestilização com pequenos refinamentos e preços mantidos para sustentar liderança do segmento

Por Soraia Abreu Pedrozo

No melhor estilo não-se-mexe-em-tíme-que-está-ganhando a Volkswagen aplicou a primeira reestilização do T-Cross, primeiro SUV da marca produzido no Brasil, que encabeça a lista de dezesseis lançamentos previstos pela fabricante dentro do ciclo de investimento anunciado em fevereiro, de R\$ 16 bilhões

até 2028. Desde o lançamento, em 2019, já foram vendidas 320 mil unidades do modelo, que em 2023 e nos primeiro cinco meses deste ano lidera a categoria de SUVs.

Para manter o ótimo desempenho de seu segundo modelo mais vendido no Brasil, com 72 mil unidades emplacadas



Divulgação/VW

em 2023 e cerca de 25 mil de janeiro a maio, a Volkswagen adotou apenas pequenos refinamentos externos e internos no T-Cross, e, mais importante, manteve inalterados os já altos preços de todas as três versões 2025: as duas mais baratas 200 TSI e Confortline, sem pacotes opcionais, chegaram às concessionárias no fim de maio por R\$ 143 mil e R\$ 161 mil, respectivamente, e a topo de linha Highline 250 TSI sai por R\$ 176 mil.

O CEO da Volkswagen do Brasil, Ciro Possobom, observa que o mercado de SUVs saltou de 7,6% em 2010 para 45% em 2023, o que revela a importância de ter em seu portfólio o SUV mais vendido do País: "Este é um veículo muito importante para nós. Em volume é o segundo mais vendido da marca, atrás do Polo, nosso carro de entrada, que tem preços de R\$ 80 mil a R\$ 140 mil. Embora o segmento de SUVs seja muito concorrido, com a melhora de muitos pontos e considerando que mecanicamente ele já é muito bom, esperamos que possamos vender mais do que as 72 mil unidades do ano passado".

De acordo com Roger Corassa, vice-presidente de vendas e marketing da Volkswagen, este é seu quarto lançamento em que os preços não mudam, a exemplo de Polo, Virtus e Saveiro, com o claro objetivo de não perder clientes e, se possível, até aumentar as vendas com o discurso do mais-conteúdo-pelo-mesmo-preço: "Temos a ambição de vendas de quebrar nossos próprios recordes e seguir na liderança dos SUVs".

REFINAMENTOS

O T-Cross 2025 recebeu sutis mudanças externas e internas. Por fora a mais notada foi a adoção de iluminação 100% de LED em todas as versões. Na traseira as lanternas agora são ligadas por um fio de LED e na dianteira os faróis estão integrados a filetes de LED que fazem as vezes de luzes diurnas DLR. Por dentro foram inseridos no painel apliques revestidos com material suave ao toque, quebrando um pouco a dureza do plástico, e o sistema de infotretenimento VW Play ganhou tela



sensível ao toque maior, de 10,1 polegadas, que parece flutuar no painel.

De acordo com o diretor de design da Volkswagen nas Américas, José Carlos Pavone, embora o T-Cross seja um carro global é um veículo com grande influência local, com a participação de muitos profissionais brasileiros nas mudanças do SUV fabricado em São José dos Pinhais, PR: "Existe uma complexidade em se desenhar facelifts, pois não se trata de uma geração toda nova, há o desafio de se descobrir o que é preciso e se faz sentido mudar. Antigamente este processo era feito depois de dois anos no mercado. Hoje depois de seis meses já começamos a pensar nas alterações".

Segundo Pavone, com o objetivo de dotar o modelo de aspecto mais sofisticado e maduro, a quantidade de cor nos para-choques aumentou e seu formato buscou imprimir mais segurança e robustez, enquanto o uso de iluminação 100% de LED ajuda a tornar o visual mais moderno e sofisticado. Outro item novo são as rodas, que foram redesenhadas na região para dar sensação de maior amplitude e mais movimento.

Na parte traseira o T-Cross ganhou o filete de LED que conecta as duas lanternas: "Esta é uma tendência muito forte no design da Volkswagen. Prometemos que até o fim da década o logo também acenderá. Tem uma série de questões

de legislação e dimensão que temos de respeitar, mas estamos trabalhando nisso”.

Pavone destaca, contudo, que não foi necessário mudar muito o T-Cross, porque “surpreendentemente é um carro que ainda está vendendo demais próximo ao fim do seu primeiro ciclo de reestilização”.

MESMO MOTOR, MAIS SEGURANÇA

Não houve mudanças no powertrain do T-Cross: as duas opções de entrada 200 TSI e Confortline continuam com o motor tricilíndrico 1.0 turboflex de 128 cavalos e torque máximo de 200 Nm, enquanto a Highline usa o 250 TSI turboflex 1.4 de 150 cavalos e 250 Nm de torque. Todos são equipados com transmissão automática de seis marchas.

O T-Cross reestilizado continua com bom pacote de sistemas de segurança ativa e passiva em todas as versões, incluindo seis airbags, controle eletrônico de estabilidade e tração, frenagem automática de emergência AEB e controle adaptativo de velocidade ACC.

A versão Highline pode ser equipada com o pacote opcional ADAS, sigla em inglês para sistemas avançados de assistência ao motorista, que no caso do T-Cross de topo incorpora detector de ponto cego com assistente traseiro de saída de vaga, assistente ativo de direção

para mudança de faixa e assistente de estacionamento automático.

Novidade interessante é a adoção dos pneus Pirelli Seal Inside, opcionais para a versão Highline, que têm um composto químico autovedante interno que fecha automaticamente qualquer furo com diâmetro de até 4 milímetros. Com isto o motorista continua rodando com segurança mesmo se furar o pneu.

A versão de entrada 200 TSI pode ser equipada com o pacote opcional Interacti-ve, que contempla câmera de ré, espelhos retrovisores externos eletricamente ajustáveis e rebatíveis com função tilt-down do lado direito, rodas de liga leve de 17 polegadas e sensor de estacionamento dianteiro. Para a intermediária Comfortline estão disponíveis dois os pacotes: o Sky View II com teto solar panorâmico, espelho retrovisor interno anti-ofuscante automático, sensor de chuva e duas luzes de leitura na frente; e o Design View com revestimento dos bancos parcialmente em couro, coluna e tetos escurecidos. Para a opção Highline são três ofertas: Sky View e ADAS já mencionados e o pacote Dark, que inclui teto e retrovisores pintados de preto, rack de teto longitudinal preto, rodas de liga 17” escurecidas, logotipias escurecidas na lateral e traseira e os pneus Seal Inside. ■





A Volare
segue na

direção do futuro

há mais de
25 anos.

Percorremos mais um ano de estrada, com qualidade e inovação.
**Celebramos nossa história com um olhar para o futuro e
estamos prontos para os próximos caminhos que virão.**



Líder em vendas de micro-ônibus

Volare 
NA DIREÇÃO DO FUTURO

www.volare.com.br



 /ONIBUSVOLARE

Volkswagen premia fornecedores com expectativa de lançamentos



Divulgador VW

Empresa reconhece os doze melhores de 2023 com promessa de novos negócios

Por Pedro Kutney

A segunda edição do The One – nome dado ao prêmio de fornecedores da Volkswagen desde sua retomada no ano passado – realizada em maio reconheceu o desempenho dos melhores parceiros da cadeia de suprimentos em doze categorias. A premiação serviu de pano de fundo para comemorar os bons resultados da fabricante, que segundo promete também deve se reverter no crescimento de negócios com os fornecedores.

“Foi um ano desafiador mas conseguimos os bons resultados”, comemorou Alexander Seitz, chairman executivo da

Volkswagen América do Sul. O executivo havia retornado de viagens à China, Alemanha e aos Estados Unidos para negociar importações e assim contornar a falta de componentes ocasionada pelas enchentes no Rio Grande do Sul, que afetaram a produção de fornecedores importantes no Estado e, por consequência, obrigou a fabricante a paralisar linhas das fábricas paulistas em São Bernardo do Campo, Taubaté e São Carlos.

Seitz acredita que surgirá no País, no curto prazo de mais dois ou três anos à frente, uma cadeia de suprimentos pre-

parada para fornecer componentes para veículos eletrificados, principalmente híbridos, que a Volkswagen e outras empresas planejam produzir aqui: "Quando nós colocarmos os pedidos eles telefonarão para a matriz e aprovarão o investimento. Eles já têm a tecnologia".

O executivo revelou que uma parte dos investimentos dos fornecedores será feita pela própria Volkswagen. "Quando pensamos nos investimentos temos de dividir em três partes, quase iguais: uma para o desenvolvimento dos produtos, outra para produzir esses veículos nas nossas fábricas e a terceira parte é investida em ferramentas que serão usados pelos fornecedores."

Fornecedores premiados do VW The One 2024

Segurança de fornecimento

Megatech

Desenvolvimento Tecnológico e

Inovação

Yapp

Qualidade

CGE

Social e Diversidade

Usiminas

Pós-Vendas

Shell

Volkswagen Argentina

Kromberg&Schubert (Kroschu)

Serviços & Investimentos

Sapore

Conectividade

Kromberg&Schubert

Powertrain

Schaeffler

Químicos Interno

Grupo Simoldes

Químicos Externo

Axalta

Metálicos

NSK

BONS RESULTADOS, NOVOS NEGÓCIOS

Ciro Possobom, presidente da Volkswagen do Brasil, avalia que as dificuldades com componentes do Sul serão contornadas para manter os bons resultados que a empresa vem conquistando. Em 2023 foi a fabricante que mais cresceu, as vendas avançaram 17% sobre 2022, acima da média geral do mercado, de 11,3%.

No primeiro quadrimestre de 2024 o ritmo seguiu forte, com expansão das vendas de 35,7% em comparação aos mesmos quatro meses do ano passado, o dobro da média geral de 17,5%. A participação da marca cresceu de 13,8% no primeiro quadrimestre de 2023 para quase 16%, e segue sendo a segunda mais vendida do País. Com estes números o Brasil tornou-se o terceiro maior mercado da Volkswagen no mundo, atrás somente da China e da Alemanha.

A Volkswagen também tem o carro mais vendido do País este ano, o Polo, e lidera o maior segmento do mercado com o SUV T-Cross, que em maio foi apresentado com sua primeira reestilização desde o lançamento, em 2019. Segundo a empresa este é o primeiro dos dezesseis lançamentos prometidos até 2028, dentro do ciclo de investimentos de R\$ 16 bilhões para o período.

Luiz Alvarez, vice-presidente de suprimentos da Volkswagen América do Sul, confirmou aos fornecedores presentes que os lançamentos de uma ampla gama de produtos, incluindo modelos a combustão, híbridos e elétricos, deverá beneficiar toda a cadeia: "Os lançamentos nos trarão bons resultados e mais negócios para os atuais e novos fornecedores".

O executivo, contudo, lembrou que ainda não foram recuperadas as perdas de 2022, pico do pós-pandemia da alta de custos e falta de componentes eletrônicos que causou redução da produção: "Recuperamos parte da alta dos custos mas ainda não chegamos ao mesmo nível de 2019. Precisamos de mais um ano de redução de custos para chegar aos resultados [de antes da pandemia]". ■

CNH reduz orçamento mas melhora relação com fornecedores



Compras caem para US\$ 1,4 bilhão este ano enquanto fabricante das máquinas Case e New Holland segue empenhada em aumentar nacionalização de componentes

Por Pedro Kutney

Este ano a CNH, fabricante de máquinas agrícolas e de construção das marcas Case e New Holland com quatro fábricas no Brasil e uma na Argentina, estima reduzir de US\$ 1,7 bilhão em 2023 para US\$ 1,4 bilhão o seu orçamento de compras na América Latina, devido a quedas de vendas e produção.

Mas segue inalterado o empenho em estreitar o relacionamento com fornecedores locais e aumentar o grau de nacionalização de seus produtos e, ao mesmo tempo, elevar a internacionalização da cadeia local com o fornecimento de componentes para outras unidades da CNH no mundo todo.

Foi com estas mensagens que **Cláudio Brizon**, diretor de compras da CNH América Latina, conduziu a edição 2024 do Suppliers Excellence Awards, que em cerimônia realizada em maio premiou dezessete empresas de sua cadeia de suprimentos que tiveram os melhores desempenhos em 2023: "A cadeia de fornecedores vive em constante ajuste e se mostrou robusta diante dos desafios, promovendo crescimento com qualidade e competitividade".

O executivo afirmou que a CNH segue empenhada em aumentar o índice de conteúdo local de componentes para suas máquinas produzidas em quatro fábricas no Brasil e uma na Argentina, hoje na casa dos 60%: "Nos últimos dois anos localizamos perto de US\$ 5 milhões em compras de itens que antes eram importados. Pretendemos localizar mais e não é só para ficar mais barato, mas para evitar desabastecimentos que nos obriguem a gastar mais com logística".

PRODUTIVIDADE

Embora diga estar contente com os crescentes níveis de produtividade e qualidade de sua cadeia de fornecedores, o diretor pede mais: "Não há mais espaço para problemas de qualidade que provocam problemas para nossos clientes, que também são dos fornecedores, pois 70% do valor das máquinas que produzimos são de itens que compramos da cadeia. É preciso que nossos fornecedores continuem investindo em automação, equipamentos modernos e processos mais robustos, que aumentam qualidade e produtividade para reduzir custos e aumentar nossa competitividade".

Um estímulo da CNH aos fornecedores nacionais é a possibilidade de se tornarem internacionais, por meio do SSP, Strategic Sourcing Program. Trata-se do programa de compras do grupo que habilita os melhores e mais estratégicos fornecedores em todo o mundo para contratos globais de longo prazo com obrigações mútuas.



"Estes fornecedores têm preferência em todos os nossos novos projetos globais", contou o brasileiro Álvaro Pacini, vice-presidente global de compras da CNH, que veio ao Brasil para visitar fábricas do grupo e dos fornecedores e participou da cerimônia dos Suppliers Excellence Awards.

Segundo Pacini a primeira onda do SSP foi iniciada há dois anos e já selecionou 1 mil empresas fornecedoras em todo o mundo, sendo que trezentas já estavam na base de fornecedores do grupo e as outras setecentas são novas na cadeia da fabricante. Cerca de cinquenta fabricantes de componentes que participam do SSP estão no Brasil. ■

Vencedores do CNH Suppliers Excellence Awards 2024

Fornecedor do Ano

PPG Industries

Menções Honrosas

Fundición Santiago Martinez (Argentina)

Metalúrgica Hassmann

Peças e Serviços

Agrícola Mann+Hummel | Construção Alfacomma do Brasil

Desenvolvimento de Produto

Agrícola Vexilom Emblemas | Construção PPG Industries

Entregas

Agrícola Eacial | Construção Schulz

Relações Comerciais

Agrícola Modine do Brasil | Construção PPG Industries

Qualidade

Agrícola Cronnos | Construção Bercosul

Fornecimento geral de serviços

Capex Weipa Automação e Sistemas

Serviços Prosegur Argentina

Transporte Manufatura JAT Transporte e Logística

Transporte Partes e Serviços Carvalima Transportes

Sustentabilidade

Responsabilidade Social

Elogroup Consulting (Programa de Parentalidade)

Meio Ambiente

Timberbox Embalagens (Projeto de Viabilidade Sustentável)

HPE premia fornecedores com plano de dobrar produção

Fabricante nacional de modelos Mitsubishi e Suzuki quer fortalecer sua cadeia de suprimentos

Por Caio Bednarski

Ao premiar o desempenho de 2023 dos quatro melhores de seus 218 fornecedores da cadeia produtiva nacional, a HPE Automotores, importador oficial e fabricante sob licença de modelos Mitsubishi e Suzuki em Catalão, GO, divulgou a eles seus planos ambiciosos de dobrar a produção da fábrica e aumentar o orçamento de compras no País. Tudo dentro das estreitas possibilidades abertas pelas fabricantes japonesas, que fornecem a partir do Japão maior parte dos sistemas e componentes para serem montados no Brasil.

Como parte do recém-divulgado plano de investimento de R\$ 4 bilhões, programados até 2032, a HPE lançará novos modelos Mitsubishi no País, inclusive com propulsão híbrida flex, e tem o objetivo de mais do que dobrar a produção da fábrica goiana para 50 mil veículos por ano, avanço significativo sobre as 20 mil unidades produzidas no ano passado, somando a picape L200 Triton e o SUV Eclipse Cross.

Segundo o CEO da HPE Auto, Mauro Correia, a ideia é crescer a produção gradativamente, ano a ano: "Nosso plane-



Divulgação/HPE

Vencedores do Prêmio Excelência HPE 2023

Fornecedor do ano
Axalta

Excelência em custos
Axalta

Excelência em qualidade
Triospuma

Excelência em logística
Maxion Wheels

Excelência em pós-vendas
Bovenau

jamento é produzir 21,6 mil veículos em 2024", número ainda bastante abaixo da capacidade da fábrica de Catalão, que pode montar até 120 mil unidades/ano. "Por isso temos o desafio de crescer os volumes em um curto espaço de tempo, para bem manter a nossa operação local."

NACIONALIZAÇÃO DIFÍCIL

Para expansão da produção e das vendas a HPE considera fundamental fortalecer sua base local de fornecedores. Segundo Correia as compras de componentes crescerão em 2024 para R\$ 1,1 bilhão, alta de 10% sobre o R\$ 1 bilhão investido em 2023. Também está em curso o trabalho de nacionalização de componentes para a produção de novos veículos nos próximos anos.

Edenilson Ducatti, diretor da fábrica de Catalão, diz que existe busca por itens como pneus, vidros, bancos, rodas e sistemas de exaustão, por exemplo. A intenção é que os fornecedores ajudem a HPE a investir no processo de nacionalização com a compra e o desenvolvimento de ferramentais. No entanto o executivo afirma que partes como bloco do motor,

pistões, sistemas de freios e de alimentação de combustível são mais difíceis de serem localizados: "A matriz exige uma lista de requisitos técnicos muito grande e por isto é complicado encontrar um fornecedor que atenda todas as necessidades com um custo viável para tornar o item nacional".

A HPE já tentou localizar a produção destes itens no passado e não conseguiu. Atualmente a estratégia é importar e focar na procura de parceiros de outras peças e componentes.

Esse trabalho deverá ganhar força nos próximos meses uma vez que a HPE mostrará, até o fim do ano, o primeiro veículo nacional do investimento anunciado de R\$ 4 bilhões e precisa expandir sua base de conteúdo local. Alguns fornecedores já foram nomeados mas segundo o vice-presidente da HPE, Reinaldo Muratori, o novo modelo ainda tem porcentual de peças locais muito abaixo do que a empresa gostaria.

A empresa também negocia a nacionalização de modelos Suzuki, que considera uma marca com potencial para o mercado brasileiro e atualmente conta com apenas um produto em seu portfólio, o SUV Jimny, importado do Japão.

Além dos novos veículos nacionais e importados que virão para o Brasil o investimento também contempla o desenvolvimento de motores e sistemas híbridos flex, aumento da capacidade produtiva da fábrica, compra de novos equipamentos e capacitação e expansão da mão de obra.

Apesar das margens estreitas de nacionalização, o evento do Prêmio Excelência HPE 2023, realizado em São Paulo no fim de maio, reuniu representantes de mais de duzentas empresas fornecedoras, que para o CEO Mauro Correia têm importância estratégica para a operação da HPE: "Reconhecer a excelência do trabalho dos nossos fornecedores, que são nossos parceiros, é muito importante porque sem eles o sucesso das nossas marcas no País não existiria". ■

Moto Honda premia 28 fornecedores

Fabricante reconheceu o desempenho da cadeia de suprimentos que abastece a fábrica do Polo Industrial de Manaus

Redação AutoData

A Moto Honda da Amazônia reconheceu o desempenho de 28 empresas que participam de sua cadeia de suprimentos da fábrica de Manaus, AM, onde produz motocicletas desde 1976. A empresa analisou indicadores como qualidade, atendimento, preservação do meio ambiente, resultados com inovação, proatividade e competitividade para definir os fornecedores que mais se destacaram em suas áreas de atuação durante 2023.

Além de classificar os fornecedores nas categorias Diamante, Ouro e Prata, alguns também foram reconhecidos por Excelência em Qualidade e Entrega nas atividades de divisão de peças e ferramentaria.

Durante o evento de premiação, realizado em Manaus em maio, Julio Koga, vice-presidente industrial da Moto Honda da Amazônia, destacou a importância dos fornecedores para o sucesso da operação: "Esta parceria que mantemos ao longo do ano é essencial para que, juntos, possamos continuar melhorando as motocicletas Honda para os milhares de brasileiros que a utilizam no dia a dia". ■

Prêmio Fornecedores Moto Honda 2023

Categoria diamante

Galutti Automotive | Sawem da Amazônia | Usiminas

Categoria ouro

Alux do Brasil | Amemiya | Associated Spring | Axalta
| Cosan | Jotaeme-Fitafer | Leakless | Minebea
Accesssolutions | Nal do Brasil | Niterra

Categoria prata

Axmetal Estamparia e Molas de Precisão | Indústria Mecânica Braspar | Cipatex Impregnadora de Papéis e Tecidos | Corprint da Amazônia Gráfica e Editora | FCC do Brasil | Lopsa Indústria e Comércio de Torneados | Nachi Brasil | PAM Indústria de Plásticos Injetados | Yasufuku Polímeros do Brasil | York Indústria e Comércio de Tecidos Especiais

Excelência em qualidade e entrega – divisão de peças

Daido Indústria de Correntes da Amazônia | FCC do Brasil
| Riffel Moto Peças

Excelência em qualidade e entrega – ferramentaria

Hidfran Ferramentaria | IMM Indústria Metal Mecânica | Moldtool Ferramentaria

Day by day we make it happen

GRUPO
ABG

DIA A DIA NÓS FAZEMOS ACONTECER

O Grupo ABG oferece ao mercado automotivo uma gama completa de soluções e produtos, adequados à necessidade de cada cliente. Sempre com agilidade, excelência e sustentabilidade, nós fazemos acontecer.



Mercedes-Benz reconhece práticas socioambientais

Fabricante premiou iniciativas de três fornecedores e três concessionários

Redação AutoData

A Mercedes-Benz do Brasil revelou, em maio, os vencedores da décima-terceira edição de seu Prêmio de Responsabilidade Socioambiental 2023, com três fornecedores e três concessionários premiados. A premiação segue os princípios governança socioambiental da fabricante de caminhões e ônibus, com a intenção de impulsionar a sustentabilidade em toda a sua cadeia produtiva e comercial.

FORNECEDORES PREMIADOS

Acumuladores Moura – O projeto Moura BESS, de armazenamento de energia excedente de usinas geradoras fotovoltaicas em grandes contêineres de baterias, regula a distribuição e tornou viável as primeiras usinas híbridas do Brasil. A iniciativa integra o projeto de descarbonização da Amazônia e de abastecimento regular de comunidades isoladas no Norte do País. Com energia armazenada em horários de baixo consumo e distribuição nos picos até 30 mil pessoas deixaram de utilizar geradores abastecidos com diesel.

lochpe Maxion – Utilização de tinta em pó de baixa cura, que reduziu em 1,9% as emissões de CO₂ na fábrica de Cruzeiro, SP, o equivalente a 287 toneladas do gás de efeito estufa. A empresa desenvolveu tintas em pó para pintar componentes es-

truturais dos chassis de veículos pesados, que permitiu a redução da temperatura das estufas de cura em até 40°C.

Michelin – Projeto Juntos pelo Extrativismo de Borracha na Amazônia, que junto com outros parceiros busca fortalecer a cadeia produtiva da borracha, ao mesmo tempo em que fomenta o desenvolvimento socioambiental da região, preservando a natureza e fortalecendo as comunidades indígenas.

CONCESSIONÁRIOS PREMIADOS

Pedro Monteleone, Barretos, SP – Criou o canal Ambitrucks no Youtube para divulgar ações ligadas à proteção do meio ambiente que o concessionário realiza no seu dia-a-dia, com a intenção de incentivar consumidores, parceiros e até concorrentes a fazer o mesmo.

Savana, Curitiba, PR – Projeto Na Boleia da Felicidade para proporcionar momentos de alegria e descontração aos idosos do Lar Doce Aconchego, em Curitiba, estimulando também atividades psicomotoras com músicas cantadas e tocadas no violão.

STA Caminhões, João Pessoa, PB – Criou o Ecorenove para estimular seus colaboradores e toda a população da região a realizar o descarte correto de equipamentos eletrônicos. ■

Ar-Condicionado Inverter

O clima perfeito na hora de pegar a estrada.



Experimente o máximo de conforto nas suas viagens com mais economia, comodidade e desempenho.



Controlador touch com conectividade Bluetooth para controle via smartphone



4 Modos de Funcionamento:
Ventilador | ECO | Standard | MAX



Potência: 12V: 2000w | 6.800 BTUs
24V: 2600w | 8.800 BTUs



Tecnologia Inverter com menor consumo de bateria e economia de combustível, podendo ser usado com o veículo desligado



Único modelo no mercado com opcional para Scania NTG e Volvo FH



Adquira agora em condições especiais.

resfriar
conforto • segurança • praticidade

www.resfriar.com.br

VWCO dá partida da produção na Argentina...

A Volkswagen Caminhões e Ônibus começou a produzir seus modelos em Córdoba, Argentina, em 13 de maio. A linha está instalada em área de 15 mil m² dentro do centro industrial do Grupo Volkswagen no país vizinho, onde também funciona fábrica de transmissões para veículos leves. A expectativa é a de montar oitocentas unidades este ano, ante a capacidade produtiva de 2,7 mil/ano. O volume será compartilhado por dois caminhões da família Delivery, o 9.170 e o 11.180, dois Constellation 17.280 nas versões chassi-cabine e cavalo-mecânico, e um Volksbus, o 15.190 OD. Segundo a VWCO ao longo de 2023 foram feitas as homologações dos veículos, agora liberados para a comercialização no mercado argentino, que já foi o maior da fabricante no Exterior: as exportações para lá começaram há 25 anos.

Iveco renova o Tector

A Iveco renovou o visual do caminhão médio Tector nas configurações de 9 e de 11 toneladas, com cabine curta, que ganharam novo para-choque com luzes de condução diurna de LED, defletores laterais e nova grade frontal, adotando desenho alinhado aos seus novos modelos. As duas versões, junto com a de 15 toneladas, têm novo degrau de acesso à cabine e farol de neblina. O interior ganhou novo revestimento em todas as versões para maior durabilidade e resistência à infiltração de água. A Iveco também adotou novos bancos e novas cores de acabamento para a parte interna da cabine, seguindo o estilo usado no pesado S-Way.



Divulgação/Iveco

...e lança chassi de ônibus de 15m

A Volkswagen Caminhões e Ônibus lançou nova versão do Volksbus 22.260 S, chassi com a maior capacidade técnica no segmento de transporte urbano de passageiros. Com 15 metros o veículo leva até 22 toneladas e consegue, segundo a empresa, transportar até 30% mais passageiros, elevando a capacidade total para 115. Seu motor é o D08 que foi recalibrado e agora é até 8% mais econômico do que o modelo anterior. Outra novidade é a suspensão pneumática que oferece mais conforto e reduz os custos de manutenção. A segurança também foi melhorada, garante a VWCO: o chassi oferece maior estabilidade em curvas, melhor aderência ao solo, melhor controle de frenagem e partida em rampa mais avançada.



Divulgação/VWCO

Volvo inicia vendas do FH que roda com 100% de biodiesel

A Volvo iniciou as vendas de uma nova versão do caminhão FH que pode rodar com 100% de biodiesel, o B100. A comercialização, de início, será mediante análise prévia da engenharia da fábrica e o transportador interessado precisará de uma autorização da ANP, Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis, para comprar e estocar o biocombustível, uma vez que o B100 ainda não está disponível comercialmente no Brasil. A novidade tem o objetivo de atender pequena parcela de clientes que produzem seu próprio biodiesel, a partir da soja na maioria dos casos. Esta nova versão do FH é equipada com motor desenvolvido a partir da linha Euro 6 da Volvo, o que traz maior flexibilidade aos transportadores, que poderão rodar com o B14, diesel S10 com 14% de biodiesel, até o B100.

Toyota chega a 700 mil veículos exportados...

A Toyota alcançou, no fim do primeiro quadrimestre, 700 mil veículos exportados do Brasil. A contagem começa em 1971, quando foram embarcados para países da América Latina os primeiros utilitários Bandeirantes produzidos em São Bernardo do Campo, SP. Mas as exportações da fabricante só ganharam força a partir de 2012 com a inauguração da fábrica de Sorocaba, SP, e a produção de novos modelos no País, especialmente o Corolla Cross, produzido desde 2021 com versões híbridas, que foi o Toyota brasileiro mais exportado de 2023, com 31,7 mil unidades embarcadas. No ano passado a Toyota foi a empresa que mais exportou, com 82,4 mil unidades embarcadas a 22 países latino-americanos. Mas o recorde anual foi registrado em 2019, com 100 mil veículos.



Divulgação/Toyota

...e soma 100 mil híbridos vendidos no Brasil



Divulgação/Toyota

A Toyota alcançou a marca de 100 mil veículos híbridos vendidos no mercado brasileiro, somando as marcas Toyota e Lexus. Só no ano passado foram 21 mil unidades, das quais 20 mil do Corolla e Corolla Cross produzidos em Indaiatuba e Sorocaba, SP, respectivamente, desde 2019 e de 2021. Nos cálculos da empresa um em cada três automóveis eletrificados em circulação no País é Toyota. A companhia é a única, até o momento, a oferecer a tecnologia híbrida com motor flex, bicomcombustível etanol-gasolina, que une a eletrificação com o biocombustível. Segundo a fabricante todo novo modelo fabricado no Brasil contará com uma versão híbrida. O primeiro Toyota híbrido vendido no Brasil foi o Prius, em 2013.

Nissan lança nova versão SR do Versa e reduz preços para PcD

A Nissan ampliou de três para quatro as versões do seu sedã Versa, importado do México. Com itens exclusivos e algumas diferenciações no visual a SR passa a integrar o portfólio local na linha 2025, por R\$ 124 mil, posicionada abaixo da opção topo de linha Exclusive, por R\$ 132,4 mil, e acima da intermediária Advance, de R\$ 118 mil. E na renovação do ano-modelo a marca, de olho em faixa de mercado em ascensão, a Nissan criou condições especiais para a versão de entrada, a Sense, com intenção de ampliar as vendas ao público PcD, que além das isenções de IPI e ICMS recebe descontos extras, fazendo o preço de tabela cair R\$ 110,6 mil para R\$ 85,2 mil. Com a manobra a fabricante pretende aumentar de 5% para 20% a participação das vendas do Versa para pessoas com deficiência, até o fim de 2024, o que deve somar em torno de 150 mil

unidades, contra 120 mil em 2023. O amplo porta-malas, que tem condições de abrigar uma cadeira de rodas, e o câmbio CVT são alguns dos diferenciais que atraem os PcDs. Para todas as versões o motor segue sendo o 1.6 flex aspirado de 113 cv com transmissão é CVT.



Divulgação/Nissan

Scania soma meio milhão de caminhões produzidos no Brasil



Divulgação/Scania

Em 5 de abril saiu da linha da Scania em São Bernardo do Campo, SP, o caminhão número 500 mil produzido no Brasil, um 460 R Super 6x2, devidamente adesivado, identificado e reservado para ser sorteado no Consórcio Scania em 2 de julho. A marca de meio milhão de caminhões fabricados foi alcançada em 67 anos, começando L75, o primeiro Scania produzido fora da Suécia, ainda no bairro do Ipiranga, em São Paulo. Inaugurada em 1962 a fábrica de São Bernardo produz perto de 30 mil caminhões por ano, conta com 274 fornecedores e emprega 5,6 mil trabalhadores. Os Scania lá produzidos já foram para 52 países, incluindo mercados distantes como Austrália, Nova Zelândia, Iraque e Cazaquistão, e atualmente a fábrica atende trinta países, com destaque para Argentina, Chile, Peru, Colômbia e México. A planta responde por cerca de 30% da produção global Scania.

Iveco apresenta novos ônibus para o Caminho da Escola

A Iveco Bus apresentou o novo ORE 2, ônibus rural escolar produzido para atender demandas do Programa Caminho da Escola, que já soma mais de 2 mil encomendas para a fabricante. A versão 10-190

do ORE 2 tem capacidade para 44 alunos e a 15-210 para 59. A configuração menor tem motor de 190 cv e a maior utiliza motor de 210 cv. Os chassis recebem carrocerias da Busscar.

Fiat Cronos chega a 200 mil vendas no Brasil...

O sedã compacto Fiat Cronos, fabricado pelo Grupo Stellantis em Córdoba, na Argentina, em maio passado registrou 200 mil unidades vendidas no Brasil em seis anos, desde o lançamento do modelo. No primeiro quadrimestre de 2024 foram emplacadas 9,8 mil unidades, com participação de 17,6% no segmento B-sedãs. Além do mercado brasileiro o Cronos é exportado para dez países da América Latina.



Divulgação/Fiat

...e Jeep Commander atinge 50 mil



Divulgação/Jeep

Primeiro Jeep desenvolvido e produzido no Brasil, na fábrica do Grupo Stellantis em Goiana, PE, o Commander alcançou a marca de 50 mil unidades vendidas pouco mais de dois anos após o seu lançamento, em agosto de 2021. O modelo lidera as vendas do segmento de SUVs de grande porte e este ano ganhou versão equipada com o novo motor 2.0 turbo a gasolina de 272 cv.

Há mais de **65 anos** desenvolvendo soluções e prestando serviços de usinagem com alto padrão de qualidade, a EACIAL consolida-se como uma das principais empresas de produção de engrenagens e peças para os setores agrícola, aeroespacial, eólico, redutores de velocidade, máquinas e equipamentos em geral.



EACIAL recebe o Prestigiado Prêmio de Melhor Fornecedor na Categoria Deliveries pela CNH América Latina

A EACIAL foi honrada com o prêmio de Melhor Fornecedor na categoria Deliveries no segmento de agricultura pela CNH América Latina. Este reconhecimento é um testemunho do trabalho, comprometimento e dedicação de toda a nossa equipe e colaboradores, que se empenham diariamente para oferecer serviços e produtos de qualidade aos nossos clientes.

Este prêmio não apenas celebra nosso sucesso, mas também reforça a sólida parceria e o compromisso da EACIAL em continuar inovando e aprimorando nossos processos. Nosso objetivo é sempre atender, da melhor forma possível, às necessidades da CNH América Latina.

Estamos determinados a seguir superando expectativas e contribuindo para o desenvolvimento e sucesso de todos os envolvidos em nossa cadeia de valor. Este reconhecimento nos motiva a continuar nossa jornada de excelência e a buscar constantemente novas maneiras de melhorar e crescer.

Agradecemos a CNH América Latina pela confiança e reconhecimento, e reafirmamos nosso compromisso em manter os mais altos padrões de qualidade, atendimento e inovação.

EACIAL - Sempre ao seu lado, impulsionando o futuro da agricultura.

Reconhecimento



Salão de Genebra chega ao fim



Divulgação/Salão de Genebra

Chegou ao fim a centenária história do Salão do Automóvel de Genebra, Suíça, iniciada em 1905. A organização da exposição anunciou que o evento não será realizado em 2025 e não há mais planos de fazê-lo no futuro, em meio a um interesse cada vez menor das montadoras e dos visitantes. Na edição deste ano, realizada em fevereiro, apenas a Renault — das grandes companhias europeias — esteve presente. A BYD também participou. Apenas 168 mil visitantes compareceram, que chegou a receber 500 mil em alguns anos. Mas a marca Salão de Genebra não será extinta: continua com a mostra automotiva que sua organização levou ao Catar em 2023 e seguirá nos próximos anos, segundo a Automotive News.

Neta: mais uma marca chinesa no Brasil.

A Neta Auto é a mais nova marca chinesa de veículos eletrificados que vai explorar o mercado brasileiro. No fim de maio a empresa divulgou sua estreia no País com a importação de três modelos elétricos, ainda não definidos, que chegam ao longo do segundo semestre. Também está nos planos a montagem local de carros com partes importadas em CKD. Para isto a fabricante está pesquisando espaços de fábricas já existentes ou de terrenos para erguer a unidade do zero, com objetivo de iniciar operação em 2025 ou 2026. A Neta também conversa com concessionários para estabelecer rede de trinta a quarenta pontos nas maiores cidades brasileiras até o fim deste ano. Na China a fabricante produz atualmente sete modelos, cinco elétricos e dois híbridos. Dentre os primeiros veículos da marca a desembarcar inicialmente no Brasil está o Neta GT, esportivo elétrico que poderá competir com o BYD Seal por preço em torno de R\$ 250 mil.



Divulgação/Neta Auto

Thyssenkrupp investirá R\$ 120 milhões

De olho nos recentes anúncios de investimentos de fabricantes de veículos, que superam os R\$ 100 bilhões, a Thyssenkrupp anunciou aporte de R\$ 120 milhões em suas operações automotivas no Brasil. Os recursos serão destinados à expansão da produtividade e capacidade para atender à crescente demanda das montadoras, com adoção de tecnologias de automação e aquisição de máquinas de última geração. Os investimentos serão alocados principalmente na expansão da capacidade de produção da fábrica de Poços de Caldas, MG, onde são fabricados eixos de comando de

válvulas de motores, e São José dos Pinhais, PR, de onde saem sistemas de direção. As operações automotivas da Thyssenkrupp têm grande importância para a cadeia de suprimentos do setor na América do Sul. De acordo com a companhia nove em cada dez veículos fabricados no Brasil têm seus componentes, em portfólio que inclui componentes de motor, como eixos de comando, virabrequins e bielas, e também de suspensão e chassi, como sistemas de direção, amortecedores, molas e barras estabilizadoras. Ao todo a fornecedora opera seis fábricas automotivas no País.



PRÊMIO DA
QUALIDADE IQA
2024

INSCRIÇÕES ABERTAS ATÉ 2 DE AGOSTO!

A premiação, realizada pelo Instituto da Qualidade Automotiva (IQA), reconhece quem agrega ainda mais valor à indústria automotiva nacional e que com soluções inovadoras, transformam e impactam positivamente o setor!

Conheça as categorias

- Qualidade nos Processos Produtivos
- Qualidade na Inovação e Novas Tecnologias
- Qualidade Automotiva no Jornalismo

A premiação será realizada durante o 10º Fórum IQA da Qualidade Automotiva, no dia 10 de outubro, em São Paulo (SP).



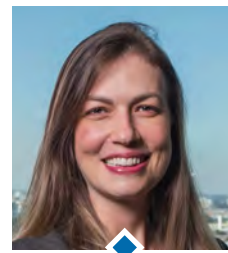
**SAIBA MAIS E
INSCREVA-SE!**

Apoio institucional:

Anfavea



SINDIPEÇAS ABIPEÇAS



Divulgação/Stellantis

STELLANTIS: FERNANDO SCATENA + CARLOS KITAGAWA + FELIPE DAEMON + VANESSA CASTANHO + FABIANA FIGUEIREDO

No início de maio a Stellantis promoveu uma rotação de cadeiras em seu quadro de executivos na América do Sul (fotos da esq. à dir.). Fernando Scatena assumiu o posto de CFO, chefe financeiro. Formado em contabilidade pela Universidad Nacional de Córdoba, na Argentina, ele sucede a Carlos Kitagawa, que foi nomeado controller global da companhia. Na Stellantis desde 2007 Scatena ocupou diversos cargos na subsidiária argentina e região. O último foi chefe de finanças das áreas comercial e de marketing para mercados sul-americanos. Também houve mudanças nas vice-presidências responsáveis pela gestão das marcas do grupo na região. Economista formado pelo Ibmec que desde 2013 ocupou diversos cargos de gerência de marketing e produto na antiga FCA, há três anos Felipe Daemon era o vice-presidente responsável pela Peugeot e agora foi transferido para a mesma função na Citroën, substituindo Vanessa Castanho, que estava à frente da marca também desde 2021 e foi escalada para assumir uma nova posição no grupo. O lugar de Daemon na Peugeot foi assumido por Fabiana Figueiredo, que passou pelas marcas Fiat, Jeep e Ram como gerente de planejamento estratégico, de marca, experiência do cliente e relações públicas. Ela é pós-graduada em comunicação pela Universidade de Syracuse e pelo College of Charleston, nos Estados Unidos.



Divulgação/BorgWarner

BORGWARNER: MELISSA MATTEDI

Em maio a BorgWarner nomeou Melissa Mattedi sua nova diretora geral da fábrica de Itatiba, SP, unidade responsável pela produção de turbocompressores, correntes de sincronismo de motor e embreagens viscosas para ventiladores. A executiva terá a missão de comandar os negócios da divisão ETTS, Emissions, Thermal and Turbo Systems. Mattedi é formada em ciências contábeis e mestre em administração pela Universidade Getúlio Vargas.



Divulgação/Grupo Osten

GRUPO OSTEN: ADRIANO COSTA

Adriano Costa é o novo gerente geral comercial da Osten Motors, divisão de concessionárias do Grupo Osten. Costa chega com a missão de buscar novos negócios, investir no desenvolvimento dos profissionais e usar a inovação para transformar e melhorar a experiência dos clientes nas vendas da empresa. O executivo tem vinte anos de experiência nas áreas comercial, vendas, negócios e operações. É formado em administração pela PUC-RS, e em marketing pela Universidade Positivo. Também possui MBA em gestão empresarial pela FGV e outro em inovação e gestão 4.0 pela PUC-RS.



Divulgação/4Truck

4TRUCK: RAFAEL VARGAS

A 4Truck, fabricante de implementos rodoviários, contratou Rafael Vargas para ser seu novo gerente comercial. Ele chega com a missão de liderar a equipe de vendas e melhorar os bons resultados da empresa, além fortalecer a relação comercial com grandes frotistas. O gerente tem 29 anos de experiência nas áreas comercial e de gestão, com passagem por empresas como Wurth, Fracht AG, Isringhausen GmbH, Filtros Tecfil e UFI Filters Group.



Divulgação/Ford



FORD: ROGELIO GOLFARB + PAMELA PAIFFER + CARLOS GALMARINI

Rogelio Golfarb, vice-presidente para assuntos governamentais e comunicação da Ford América do Sul, decidiu se aposentar após 43 anos de serviço na empresa. O executivo, que foi presidente da Anfavea na gestão 2004-2007,

continuará contribuindo com a Ford como consultor na área de relações governamentais. Com sua saída as áreas de atuação de Golfarb foram divididas em duas diretorias.

Pamela Paiffer, com duas décadas de experiência na comunicação da empresa, em 1º de maio assumiu a diretoria de comunicação e relações públicas da Ford América do Sul. A executiva passou a liderar a comunicação estratégica de marca, produto, corporativa e interna e a responder pelas atividades de responsabilidade social corporativa.

Reportam-se diretamente a ela Roberta Madke, gerente de comunicação corporativa e responsabilidade social América do Sul, e Andressa Vilani, que assumiu o antigo cargo de Paiffer, a gerência de comunicação de produto na região, e Osvaldo Santi, gerente geral de comunicação na subsidiária argentina.

Para a área de assuntos governamentais na América do Sul a Ford nomeou Carlos Galmarini. Reportam-se diretamente ao novo diretor João Alecrim Pereira, gerente de assuntos governamentais no Brasil, Leonardo D'Ugo, gerente de assuntos governamentais na Argentina, e Gerardo Ospina Fonseca, gerente de assuntos governamentais e homologação na Venezuela.



Divulgação/Bridgestone

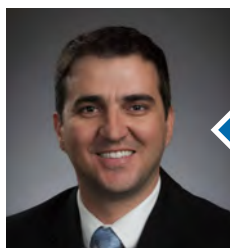
BRIDGESTONE: LUIZ EDUARDO LEMOS PASSOS

A Bridgestone do Brasil escolheu Luiz Eduardo Lemos Passos para ser seu novo diretor comercial de consumo, reportando-se diretamente ao diretor geral Damian Seltzer.

Com mais de trinta anos de experiência em vendas, marketing e gestão de negócios, Passos estará à frente da área de vendas de pneus para veículos de passeio e picapes, responsável pelos canais de vendas no País, que somam mais de oitocentas unidades. Antes de ingressar na Bridgestone o engenheiro químico, formado pela Universidade Federal da Bahia, com pós-graduações em finanças corporativas pela Unifacs, marketing pela ESPM, novas tecnologias pela FIA e MBA em energia pela PUC-RJ, estava na Raízen como diretor comercial, após 28 anos na Shell. Na Bridgestone.



Divulgação/Clarios



CLARIOS: DIOGO OLIVEIRA + FÁBIO PELUSO

A Clarios, dona da marca de baterias Heliar, anunciou em maio duas mudanças em seu quadro de executivos. Diogo Oliveira assumiu o cargo de gerente de tecnologia da informação, tornando-se responsável pela área e reportando-se a Manuel Ramirez, diretor de TI na Região Latam. Antes de chegar à Clarios, Oliveira trabalhou de 2009 a 2024 na General Electric, responsável por liderar transformações digitais em diversas áreas industriais.

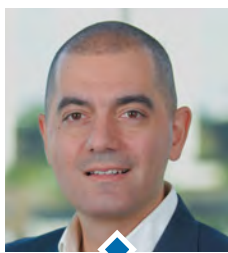
A segunda mudança é a nomeação de Fábio Peluso para ser gestor comercial de baterias para motos. Até então o executivo era gerente de vendas de baterias estacionárias, mas trabalha na Clarios desde 2007, quando ingressou na empresa como engenheiro de produto.



Divulgação/Iveco

IVECO: CARLOS FRAGA

Carlos Fraga é o novo diretor de marketing e desenvolvimento de rede da Iveco na América Latina. O executivo, que desde 2021 trabalhava na área de pós-vendas da fabricante de caminhões e ônibus, terá a incumbência de ampliar a capilaridade da marca na região. Formado em engenharia elétrica e telemática e com dezoito anos de experiência no setor, Fraga se reportará diretamente a Márcio Querichelli, presidente da Iveco para a América Latina.



Divulgação/Nissan

NISSAN: RICARDO BIANCHI

Ricardo Bianchi é o novo diretor de vendas da Nissan no Brasil, sucedendo a Rodolfo Possuelo, promovido a diretor de pós-vendas na América Latina. As mudanças aconteceram em preparação para uma nova fase da fabricante no País, que investe R\$ 2,8 bilhões para produzir dois novos SUVs e um motor turbo 1.0 em Resende, RJ. Bianchi está na companhia desde 2023 e tem mais de vinte anos de experiência na indústria automotiva: começou sua carreira na Nissan como gerente sênior de operações de vendas. É formado em administração de empresas pela Universidade Metodista de São Paulo, onde se especializou em serviços e e-commerce.



Divulgação/ZF

ZF: PETER HOLDMANN

Peter Holdmann será o responsável no conselho da ZF pelos negócios na América do Sul e do Norte a partir de 1º de julho, sucedendo a Martin Fischer, que deixa a empresa no fim deste mês. Holdmann hoje é responsável pela divisão de soluções de chassi e do departamento de qualidade corporativa. Ele acumulará suas novas funções. Doutor em engenharia mecânica e automotiva pela RWTH Aachen University, Holdmann está na ZF desde 2000.



Divulgação/Unica

UNICA: CARLOS UBIRATAN GARMS

A Unica, União da Indústria de Cana-de-Açúcar e Bioenergia, anunciou que seu conselho deliberativo terá um novo presidente: Carlos Ubiratan Garms, diretor acionista da Cocal, assume o posto até 2026. Ele sucede a Marcelo Ometto, do Grupo São Martinho, que estava no cargo desde 2019. Conselheiro da Unica desde 1997, Garms também é conselheiro de administração da Copersucar desde 2006, na qual integra os comitês de relações institucionais e de recursos humanos. É, ainda, fundador dos conselhos de administração da Abiogás, Associação Brasileira de Biogás, e do MBCB, Acordo de Cooperação Mobilidade de Baixo Carbono para o Brasil.



Divulgação/Carbon

CARBON: GUILHERME CASELLATO

A empresa de blindagem de automóveis Carbon anunciou Guilherme Casellato como seu novo diretor industrial. O executivo chega com mais de vinte anos de experiência no setor automotivo para assumir as áreas de qualidade, engenharia, planejamento e controle de produção. Ele deverá implementar melhorias específicas por setor, incluindo alterações na linha de montagem e novos desenvolvimentos. Casellato é formado em engenharia de materiais pela Universidade Federal de São Carlos e pós-graduado em gestão de negócios, inovação e empreendedorismo pela FIA SP.

“A China não compete, trapaceia.”

Joe Biden, presidente dos Estados Unidos, em maio, ao justificar o aumento de duas a quatro vezes nas tarifas de importação de produtos chineses como carros elétricos, chips, placas solares, aço e alumínio.

“Nem a Tesla nem eu pedimos essas tarifas. Sou a favor da ausência de taxas e de incentivos para veículos elétricos ou para petróleo e gás. A Tesla compete muito bem no mercado da China, sem taxas e nenhum subsídio.”

Elon Musk, dono da Tesla, durante sua participação na conferência VivaTech em Paris, França, no fim de maio, mudando o que disse em janeiro, quando afirmou que chineses iriam “atropelar” os concorrentes ocidentais se não fossem adotadas barreiras tarifárias.

“Os mercados globais estão inundados com carros elétricos mais baratos e os seus preços são mantidos artificialmente baixos por enormes subsídios estatais.”

Ursula von der Leyen, presidente da Comissão Europeia, no fim de 2023, ao abrir estudo para elevar a tarifa de importação de carros elétricos chineses nos países da União Europeia.

“Se você não for forte o suficiente eles não terão medo de você. Há muitos exemplos de políticos de outros países que estão preocupados com os veículos elétricos da China.”

Wang Chuanfu, presidente e fundador da BYD, avaliando o medo que países têm da competição dos carros elétricos chineses, em uma reunião de cúpula do setor automotivo na cidade chinesa de Chongqing, no início de junho.

“Esse é o charme do biocombustível: não existe uma solução única para o mundo todo, ela é customizada. O óleo de palma, por exemplo, é fonte alternativa para recuperar áreas degradadas numa faixa do globo que inclui Pará, Colômbia e Indonésia. Em outras regiões pode ser a soja ou o milho.”

Entrevista ao NeoFeed de Erasmo Carlos Battistella, CEO do ECB Group, holding que controla a Be8, produtora biocombustíveis que investe US\$ 1 bilhão no projeto Omega Green, usina no Paraguai que vai produzir bioquerosene de aviação, o SAF, e diesel HVO a partir de óleos naturais não comestíveis, gorduras animais e outras matérias-primas residuais.

100%

Tarifa do imposto de importação que os Estados Unidos passaram a aplicar sobre carros elétricos chineses no fim de maio, após quadruplicar a alíquota, que já era de 25%. A China cobra 15% sobre carros importados e promete elevar a 25%.

US\$ 40 mil

Preço estimado da tonelada de cobre daqui a cinco anos, ou quatro vezes mais do que a cotação atual, por causa do aumento da demanda pelo metal, insumo fundamental para a produção de carros elétricos, geradores eólicos e painéis solares.

US\$ 30 bi

Mercado de bioquerosene de aviação SAF no Brasil, do total de US\$ 400 bilhões no mundo nos próximos anos. O biocombustível é produzido a partir de óleos vegetais, etanol, bagaço de cana, gordura animal e até lodo de esgoto.

510%

Crescimento das vendas de carros chineses importados no Brasil de janeiro a maio deste ano em comparação ao mesmo período de 2023. Foram emplacadas 42,8 mil unidades, que equivalem a 27% das importações de veículos em cinco meses.

AUTO DATA

Os patrocinadores desta edição

É O METEOR DA VOLKSWAGEN. É A PAIXÃO DA VULCANIZAÇÃO E T&C.

METEOR PAIXÃO

VOLKSWAGEN

GUNTECH 50

HIGH-TECH INDUSTRIAL FASTENERS

SAP

CITROËN

NOVO SUV AIRCROSS

Agora ninguém fica de fora

Os caminhões Mercedes-Benz transportam cargas valiosas: sustentabilidade, acurácia, eficiência e qualidade social.

Compromisso com a redução de carbono: a Maxion tem na prática!

Maxion

SEJA BEM-VINDO T-CROSS

ABG

Nossos clientes recebem produtos fabricados com energia renovável certificada

IREC

Criamos caminhos para conectar histórias.

Marcegaglia

CGE é eleita o melhor fornecedor em qualidade Volkswagen 23/24

CGE the One

ADURA

AXALTA PREMADA NA CATEGORIA DURO COMO MELHOR FORNECEDOR DE 2023

AXALTA HONDA

WHB AUTOMOTIVE - ORGULHO DE SUA ORIGEM

WHB AUTOMOTIVE

PELO QUINTO ANO CONSECUTIVO, A SUMIDENSE CONQUISTA O PRÊMIO "EXCELENCIA EM QUALIDADE E ENTREGA" DA HONDA AUTOMOTIVES.

Sumidense do Brasil

A ZF acelera o mundo para o futuro da mobilidade.

ZF

MELHOR FORNECEDOR DE 2023 NA CATEGORIA DURETOS RECEBENDO O PRÊMIO "THE ONE"

AXALTA VW

EM TODAS AS DIREÇÕES, UMA NOVA TUPY.

TUPY

direção do futuro

Valparaíso

Day by day we make it happen

ABG Valparaíso

Ar-Condicionado Inverter

resfriar

SACIAL

IQA 2024

INSCRIÇÕES ABERTAS ATÉ 2 DE AGOSTO