



From the Top
Márcio de Lima Leite,
da Anfavea

IMPORTAÇÕES DA CHINA ASSOMBRAM A PRODUÇÃO NACIONAL

ANFAVEA REVISA PARA BAIXO PROJEÇÃO DE EXPORTAÇÃO E FABRICAÇÃO DE VEÍCULOS EM 2024. E PEDE AUMENTO JÁ DO IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO.

INDÚSTRIA E ACADEMIA
Projetos de P&D somam R\$ 1,5 bilhão

MAIS E NOVOS INVESTIMENTOS
Scania, Volkswagen e GM anunciam

LANÇAMENTOS ELÉTRICOS
BYD King e Iveco eDaily



Paz no trânsito começa por você.



Accesse 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
REVISÃO DAS PERSPECTIVAS 20**

Concorrência da China e pedido da Anfavea para aumentar o imposto de importação foi o assunto dominante do seminário

**REAÇÃO
CONTRA O IMPOSTO 30**

Importadores alegam insegurança jurídica e pedem a manutenção de alíquota reduzida para elétricos e híbridos

**PESQUISA & DESENVOLVIMENTO
MAIS DE R\$ 1,5 BILHÃO 32**

Recursos gerados pelo Rota 2030 promoveram quase 500 projetos de inovação para a indústria automotiva

**HISTÓRIA
LIBRELATO FAZ 55 ANOS 40**

Fabricante de carretas faz aniversário com planos de aquisições e de duplicar o faturamento para R\$ 6 bilhões

**INTERNACIONALIZAÇÃO
VWCO ACELERA AO EXTERIOR 48**

Fabricante de caminhões e ônibus aumenta presença internacional com exportações e unidades fora do Brasil

**ELETRIFICAÇÃO
VWCO APOSTA NO NIÓBIO 52**

Em projeto com CBMM e Toshiba protótipo do e-Volksbus testa baterias mais leves e baratas que recarregam em 10 minutos

**INVESTIMENTO 1
SCANIA ANUNCIA R\$ 2 BI 56**

Empresa renova ciclo de investimento no País e destina recursos para produzir ônibus elétrico em São Bernardo

**INVESTIMENTOS PESADOS
CAMINHÕES E ÔNIBUS 59**

Após anúncio da Scania o total de aportes anunciados por fabricantes chega a R\$ 6,9 bilhões no período 2021-2018

**INVESTIMENTO 2
GM GRAVATAÍ TERÁ R\$ 1,2 BI 60**

General Motors destina parte do ciclo de R\$ 7 bilhões no País para modernizar fábrica gaúcha e produzir um novo SUV lá

**INVESTIMENTO 3
VW DESTINA R\$ 3 BI AO PR 62**

Fábrica de São José dos Pinhais, PR, recebe recursos para produzir mais dois modelos: o sedã Virtus e uma nova picape

**INVESTIMENTOS VEÍCULOS LEVES
AUTOMÓVEIS E UTILITÁRIOS 66**

Dos treze fabricantes que anunciaram R\$ 103,6 bilhões, GM, Stellantis e VW divulgaram destinação de recursos

**INVESTIMENTO 4
FORD ARGENTINA 68**

Fabricante investiu US\$ 80 milhões na planta argentina para localizar a produção dos dois motores diesel da nova Ranger

**LANÇAMENTO 1
BYD KING 72**

Chinesa lança o seu sedã médio híbrido plug-in para competir com o Toyota Corolla no mercado brasileiro

**LANÇAMENTO 2
IVECO eDAILY 76**

Versão 100% elétrica do utilitário chega importada da Itália com duas opções de chassi-cabine e ou furgão fechado

**PRÊMIAÇÃO
HONDA AUTOMÓVEIS 78**

Fabricante premia 22 fornecedores por desempenho de 2023 e reconhece parceria de 30 empresas desde 1997

6

LENTES

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

10

FROM THE TOP

Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea, fala da aprovação do Mover e da preocupação com o aumento das importações.

80

GENTE & NEGÓCIOS

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

87

FIM DE PAPO

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

Crise e prosperidade

Por Pedro Kutney, editor

O setor automotivo nacional parece viver uma situação bipolar. Por um lado anúncios de aportes de mais de R\$ 100 bilhões por parte de fabricantes de veículos e seus fornecedores fazem crer que o momento é de grande prosperidade, endossado por um novo plano de desenvolvimento, o Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, do qual ninguém parece falar mal desde que foi apresentado pelo Executivo, no apagar das luzes de 2023, e aprovado no início de junho por deputados e senadores.

Mas por outro lado o recém-nascido plano parece já correr notáveis riscos. Segundo a associação dos fabricantes, a Anfavea, o rápido crescimento de quase 500% no primeiro semestre das importações de carros elétricos e híbridos chineses, beneficiados por imposto de importação mais baixo, estaria ocupando o lugar de vendas domésticas da indústria nacional, que não consegue compensar as perdas com exportações porque os principais clientes externos registram queda de mercado e, também, estão comprando pencas de carros chineses mais baratos.

O resultado da falta de competitividade das fábricas nacionais é que a produção não cresce, anda de lado, mesmo diante de um inesperado crescimento do mercado brasileiro acima do esperado, o que concretiza o cenário bipolar.

Se a produção não cresce o que cresce são as dúvidas em relação aos investimentos prometidos, que para a Anfavea devem ser protegidos pelo aumento imediato da alíquota de importação para os usuais 35% aplicados a todos os veículos que vêm de fora do Mercosul e México.

É o que revelou o presidente Anfavea, Márcio de Lima Leite, no Seminário AutoData Revisão das Perspectivas 2024, quando disse pela primeira vez que a entidade estava encaminhando ao governo o pedido de aumento de imposto, como relata a reportagem de cobertura do evento que acabou virando tema de capa desta **AutoData**, abordando também a revisão das projeções da entidade, que puxou para baixo suas expectativas de produção e exportação, justificando seu pleito de proteção, rapidamente rebatido pelos importadores, que alegam não serem responsáveis pela atávica falta de competitividade da indústria nacional.

Esta situação dicotômica pauta a entrevista do mês From The Top com o próprio Márcio de Lima Leite, em mais uma oportunidade que teve para comemorar a aprovação da nova política industrial que motiva investimentos multibilionários, ao mesmo tempo em que justifica mais um pedido de proteção do setor ao governo. Esta discussão está só no começo e promete frequentar este espaço mais vezes no resto do ano – ou mais até.

autodata.com.br



autodataseminarios



autodataseminarios



AutoDataEditora



autodata-editora



AUTODATA

Diretor de Redação Leandro Alves **Conselho Editorial** Isidore Nahoum, Leandro Alves, Márcio Stéfani, Pedro Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Pedro Kutney, editor **Colaboraram nesta edição** André Barros, Caio Bednarski, Lúcia Camargo Nunes, Soraia Abreu Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR/divulgação **Capa** Foto MISTER DIN_shutterstock **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

FATOS QUE VOCÊ PODE NÃO TER NOTADO

A nota é de junho e a fonte é o IBGE: houve avanço de 0,8% na economia brasileira no primeiro trimestre do ano diante do resultado do trimestre imediatamente anterior. Com relação a igual período do ano anterior o PIB cresceu 2,5%. O comércio puxou o crescimento com 3%, seguido pelo da prestação de serviços, 1,4%. A nota traz junto a informação de que o consumo das famílias segue em avanço: melhora no mercado de trabalho, alguma redução dos juros e inflação mais baixa.



Reprodução: Internet

FATOS QUE VOCÊ PODE NÃO TER NOTADO 2

O FMI projeta que o PIB do Brasil, este ano, cresça pelo menos 2,2% – e isto colocaria o País na posição de oitava maior economia do mundo: R\$ 2 trilhões 331 bilhões. Ultrapassaríamos a Itália por reles R\$ 5 bilhões. O Brasil voltou a participar deste ranking em 2023. No G20 o grande destaque foram Turquia, China e Índia, tão emergentes quanto o Brasil que têm desempenho projetado ainda melhor.

FATOS QUE VOCÊ PODE NÃO TER NOTADO 3

7,1% foi a taxa de desemprego, no Brasil, no trimestre medido pelo IBGE encerrado em maio. Isto foi gerado por redução de 0,7% com relação ao resultado nos três meses imediatamente anteriores. Trata-se da menor taxa de desocupação para o período em onze anos: foram 751 mil novas pessoas inseridas no mercado de trabalho. A má notícia é a de que 7,8 milhões ainda perseguem o sonho de estarem empregadas.

FATOS QUE VOCÊ PODE NÃO TER NOTADO 4

Também em junho o Instituto Trata Brasil divulgou estudo que mostra que o País perde, por deixar jogar fora, 37,8% da água que trata. As causas são desperdício, puro e simples, erros e problemas de distribuição na forma de vazamentos, erros de medição e consumo não autorizado. De acordo com o estudo o Estado do Rio Grande do Sul poderia ser abastecido durante cinco anos apenas por este nível de perda. O índice de perda apurado pelo estudo anterior, de 2021, era 40,3%. Hoje 32 milhões de brasileiros vivem sem água



Por Vicente Alessi, filho

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

tratada. Portaria do Ministério do Desenvolvimento Regional limita a perda a 25%. O Estado do Amapá, campeão nacional do desperdício, tem índice de 71,1%, e Goiás é o de menor desperdício, com 28,3%. Afora Goiânia e Campo Grande nenhuma Capital respeita a portaria do ministério.

FATOS QUE VOCÊ PODE NÃO TER NOTADO 5

MapBiomás Água faz levantamentos hídricos no Brasil, particularmente os relacionados à superfície de água que cobre o seu território. Também em junho informou que o resultado de 2023 ficou abaixo da média histórica: a água cobriu 18,3 milhões de hectares, o equivalente a 2% da área total, o que representa queda de 0,2% diante do resultado do ano anterior. Com relação a 2022 houve perda de água em todos os meses do ano passado, incluída, aí, a estação chuvosa. De acordo com o levantamento, iniciado em 1985, desde 2000 os biomas sofrem com a perda da superfície de água.



Divulgação/BYD

FATOS QUE VOCÊ PODE NÃO TER NOTADO 6

A Anfavea toma atitude diante daquilo que já foi considerado assalto de veículos eletrificados ao mercado tupiniquim e pede a antecipação da alíquota cheia para o Imposto sobre Importação. E toma atitude diante da regulamentação da reforma tributária. Representa indústria quase septuagenária aqui, cheia de experiência acumulada e de grandes vitórias que decidiu-se por caminho pouco usual: sempre uniu e fugiu de rachar em toda a sua história. Colecionar adversários nunca foi parte integrante do perfil anfoneano nem no nível interno, mas isto vem acontecendo com pouco usual frequência em anos mais recentes – e faz parte, certamente, de alguma grande, e nova, estratégia institucional: será que decidiram abolir o livre mercado e tomá-lo apenas para si?



RENAULT KARDIAN

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

descubra





QUATRO RODAS
VENCEDOR
COMPARATIVO
RENAULT KARDIAN
VOLKSWAGEN NIVUS X RENAULT KARDIAN
E FORD PALIO
MAIO-2024



Paz no trânsito começa por você.

renault.com.br

Movendo o Mover sob temor de importações

Quando chegou à presidência da Anfafea, em abril de 2022, Márcio de Lima Leite sabia que uma de suas prioridades à frente da associação dos fabricantes de veículos seria a aprovação da nova fase da política industrial do setor automotivo. O programa, lançado em 2018 como Rota 2030, mudou de nome para Mover, acrônimo de Mobilidade Verde e Inovação, e agora se estende por mais cinco anos até 2028 com novas metas e incentivos.

Foi complexo abarcar os interesses de todo o setor automotivo. Mas depois de dois anos de negociações o Mover foi aprovado e, por enquanto, ninguém fala mal dele.

O Mover literalmente moveu anúncios de investimentos mais de R\$ 100 bilhões por parte de fabricantes de veículos, para desenvolver novos produtos e tecnologias de propulsão mais limpas.

Mas justamente no início deste novo e promissor ciclo de desenvolvimento a produção nacional de veículos anda de lado, está es-

tagnada por baixa de exportações e alta de importações, principalmente de carros elétricos e híbridos chineses beneficiados por redução de imposto de importação, que a Anfafea pede ao governo para voltar aos usuais 35%.

É neste contexto, logo após a aprovação do Mover no Congresso, diante da promessa de prosperidade ameaçada pelo crescimento das importações, que Lima Leite concedeu esta entrevista, com misto de preocupação com o presente e otimismo com o futuro do setor.



Clique aqui para assistir à versão em videocast desta entrevista

Em paralelo com a prosperidade que parece viver o setor automotivo no Brasil, com investimentos multibilionários, paira no ar a ameaça do aumento das importações. O Mover como instrumento para promover o desenvolvimento da indústria chegou atrasado?

O Mover traz a previsibilidade que tem sido coroada com investimentos de mais de R\$ 130 bilhões até o momento. Então é motivo de celebração, sim. É um programa dos mais modernos do mundo. Já as importações ameaçam a

competitividade] e podem colocar os investimentos em risco. Por isto Estados Unidos criaram alíquota de mais de 100% sobre veículos elétricos importados da China e a Europa estuda colocar quase 50%. De forma geral todos os países estão se protegendo. A própria China neste momento está trabalhando para impor alíquota de importação de 20% a 25%. E no Brasil nós até o mês passado (junho) tínhamos 10% e agora (a partir de julho) chegamos aos 18%, o que ainda é muito baixo.

CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas



“As importações podem colocar os investimentos em risco. Por isto Estados Unidos criaram alíquota de mais de 100% sobre veículos elétricos importados da China e a Europa estuda colocar quase 50%. E no Brasil nós agora chegamos aos 18%, o que ainda é muito baixo.”

No início de julho a Anfavea revisou as projeções deste ano, colocando para cima as expectativas de vendas domésticas e para baixo as de exportações e produção. O senhor disse que algumas fábricas podem até parar no segundo semestre se o imposto de importação sobre carros elétricos e híbridos não for elevado imediatamente. Se o governo não atender este pleito os investimentos anunciados estarão ameaçados?

Essas declarações podem parecer uma chantagem, alguma ameaça, e não se trata disso. Com dados efetivos, de janeiro a junho o mercado interno de veículos cresceu 15%, acima do que esperávamos, mas as importações cresceram mais [38% no geral e 449% só considerando carros chineses] e já atingiram 200 mil unidades, enquanto as exportações caíram 30% e a produção ficou estagnada, uma elevação de apenas meio por cento, ou seja, nada, ficou igual ao ano passado, que foi baixíssima. Então se não houvesse o

crescimento surpreendente [das vendas domésticas] no primeiro semestre a produção teria caído e quando isto acontece não tem jeito, as fábricas param. Se no segundo semestre nós não tivermos uma surpresa positiva do mercado brasileiro e nem crescimento das exportações há risco sim de as fábricas precisarem fazer paradas para ajuste de produção. Esta é uma realidade que não podemos descartar. E quando a produção é afetada os investimentos também são. Por isto precisamos enfrentar com muito senso de urgência a questão das importações.

O Mover será suficiente para dar as armas de que a indústria precisa para competir, enfrentar a invasão de carros chineses, ou vamos sempre precisar de um imposto maior para isto?

Depende do que estiver acontecendo no mundo. O Brasil precisa de regras em pé de igualdade com o restante do mundo. Então se os Estados Unidos sobem a tarifa, se a Europa sobe, e o Brasil ficar com uma mais baixa, é natural que seja inundado de carros vindos da China. Claro que existem outras questões, como os custos do Brasil e outros fatores que compõem a pauta de competitividade do País, que vem sendo trabalhada. O Mover coloca sim o Brasil em uma rota de competitividade importante, mas devemos ter sempre um olhar atento às importações, é preciso pensar em um período de transição. Dou o exemplo da própria China: quando estava construindo sua indústria automotiva, nos anos 90, para chegar à potência que é hoje com capacidade para produzir 50 milhões de veículos por ano, o país criou um imposto de importação de 81% que

CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas



ficou assim durante décadas. E agora, quando atingiu a maturidade e produz 30 milhões por ano, reduziu o imposto, mas já está discutindo aumentar novamente.

Importadores e jornalistas acusam a Anfavea e o Mover de focar excessivamente nos carros flex e nos híbridos flex, mas a maioria usa apenas gasolina. Não seria o caso de incluir no IPI Verde proposto pelo Mover apenas os motores 100% a etanol em conjunto com a eletrificação?

Este foco só existe porque o Brasil tem grande produção e utilização de biocombustíveis, por uma questão natural e do próprio desenvolvimento técnico que o País alcançou. A Anfavea trabalha com todas as tecnologias desde que seja privilegiada a produção local. Nós defendemos os empregos, a indústria brasileira, a academia, mas a nossa bandeira principal é a descarbonização. Se a descarbonização se dá com o mix de etanol, biocombustíveis, o elétrico, ótimo, todas as rotas tecnológicas são bem-vindas, mas o que defendemos mais é a descarbonização. O que se coloca em relação aos elétricos é que a nossa realidade ainda é um pouco distante para se ter aqui um volume de produção que seja representativo. E quando falamos do veículo 100% a etanol, é ótimo, mas será que o consumidor quer? O que nós defendemos é uma política de governo para aumentar a utilização de etanol.

Os fabricantes que estão chegando agora ao Brasil, caso da BYD e GWM que prometem começar a produzir aqui, argumentam que seria mais justo propor ao governo que o imposto de importação fosse aumentado somente para as empresas que não pretendem investir em fábricas no país. Não poderia ser estabelecido um prazo de isenção enquanto essas empresas constroem fábricas?

Em 2015 houve uma redução a zero da tarifa para veículos elétricos, que foi mantida assim até dezembro do ano passado. O que pedimos é que volte aos 35% como sempre foi, ninguém propôs uma taxa adicional como aconteceu com o super-IPI do Inovar-Auto, de 30



“Há risco sim de as fábricas precisarem fazer paradas para ajuste de produção. E quando a produção é afetada os investimentos também são. Por isto precisamos enfrentar com muito senso de urgência a questão das importações.”

pontos percentuais a mais. Não está se pedindo uma superproteção. Então independentemente se tem a produção aqui ou não, as importações devem ser tributadas. Nós mesmos, como montadoras instaladas no País, podemos trazer os veículos importados porque todos temos fábricas na China. Queremos que os investimentos aqui não sejam afetados, porque se mantiver a alíquota zero não se atrai novos investimentos.

Mas ao se elevar a alíquota para 35% para produtos que ainda não são produzidos no Brasil, caso de elétricos e híbridos plug-in, isto pode atrasar a eletrificação no Brasil?

Independentemente de tributar ou não nós vamos ter sim um avanço nessas tecnologias, vamos produzir todas elas no Brasil. O que nós não podemos colocar em risco são os investimentos que foram anunciados. Mas vamos ter uma fábrica de baterias? Eu visitei uma na China, um investimento de US\$ 10 bilhões, ou quase R\$ 60 bilhões em

apenas uma fábrica. Pois eu pergunto: o Brasil tem capacidade de fazer este investimento? Migrar de forma abrupta [para a eletrificação] pode colocar em risco a industrialização? Nós temos de ter uma transição responsável com a nossa cadeia de suprimentos, com a indústria e com os trabalhadores.

A aprovação do Mover foi uma novela de longa duração, que aliás iniciou com o seu mandato na Anfavea, a partir de maio de 2022. Mas só dois anos depois o programa foi votado e aprovado no Congresso, no início de junho passado. Essa demora toda prejudica os objetivos do programa? Todos os membros da Anfavea concordam com tudo que está lá?

O Mover não é 100% o que gostaríamos, mas atingiu um resultado muito positivo, um consenso muito grande dentro da Anfavea, dos representantes das autopeças e de outras associações. Essas discussões levam tempo mesmo. De forma geral eu penso que houve um trabalho muito bem feito pelo Legislativo e pelo Executivo, pela turma do Ministério do Desenvolvimento, pelos técnicos e pela indústria. Não temos pegadinha, algo que possa prejudicar uma empresa em detrimento da outra. Então é um programa vitorioso e motivo de comemoração da maturidade que o Brasil atingiu.

A Anfavea tem divulgado que o Mover já motivou R\$ 130 bilhões em investimentos até a virada desta década. Mas algumas dezenas de bilhões deste total são de programas que já estavam em andamento bem antes e alguns até já terminaram. Qual parte desses investimentos, afinal, é de fato motivada pelo Mover?

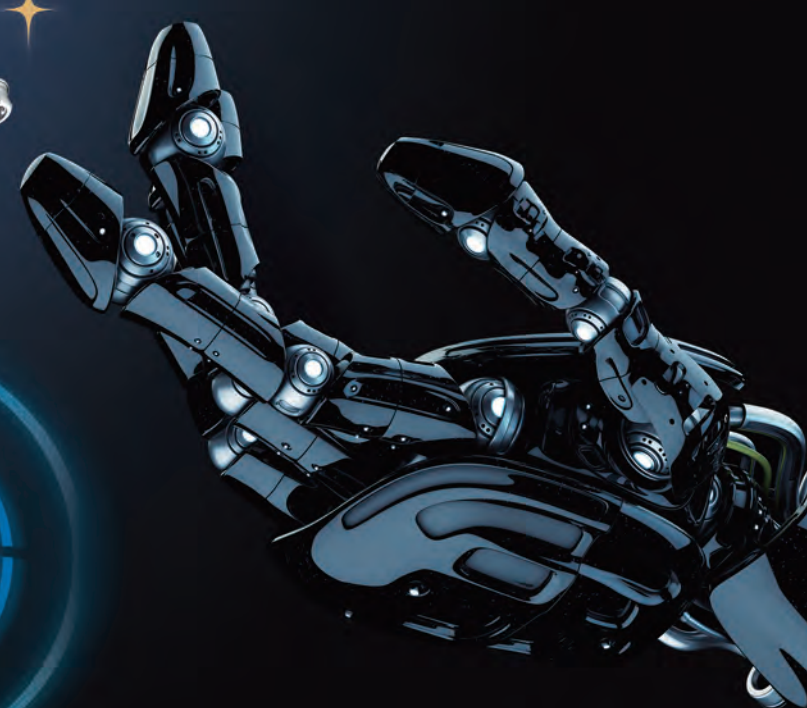




CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.



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



No total estamos falando de mais de R\$ 130 bilhões, que devem estar bem perto de R\$ 140 bilhões, somando o que foi confirmado e os novos investimentos. O certo é que mais de R\$ 100 bilhões são aportes novos, o que de qualquer forma já é o maior investimento da história da indústria automobilística no Brasil.

A única das regulamentações do Mover já feita foi aprovada antes até da votação da lei que criou o programa: são as regras que determinam como as empresas podem se habilitar para acessar créditos tributários para financiar seus projetos que somam R\$ 19 bilhões nos próximos cinco anos. O senhor comemorou muito essa regulamentação, dizendo ao presidente Lula que “a indústria automobilística está de volta”. Mas já tem gente dizendo que não é tanto dinheiro assim, que é pouco pelo que a indústria precisa. Os recursos são suficientes?

Ajudam muito. Quando eu disse ao presidente Lula que a indústria automobilística está de volta é porque a grande questão era a previsibilidade que nós precisamos para fazer os investimentos. Mas para habilitar [projetos] ao Mover [e acessar os créditos] a indústria vai precisar investir R\$ 60 bilhões, no mínimo. É preciso lembrar também que quando falamos em investimento no setor automotivo nós olhamos muito para o setor de autopeças, porque nunca seremos competitivos se não tivermos fornecedores de componentes de Primeiro Mundo. E este programa incentiva a academia, os engenheiros e o setor de autopeças a produzirem no Brasil.

A lei que criou o Mover está atrelada a três grandes regulamentações. Até o fim de junho só foi realizada esta regulamentação de incentivos aos projetos das fabricantes de veículos e de autopeças. Por que foi dada essa prioridade?

Porque precisamos ter investimentos em produção de tecnologia no País. Estávamos vendo a migração de engenheiros para os Estados Unidos, para a Europa, outros países, isto não é bom para o País. Quando discutimos investimentos com as matrizes nós disputamos recursos não só para a produção local, mas também para engenharia, conhecimento. E essa regulamentação coloca o Brasil nessa disputa, para geração de conhecimento. Isso fortalece a indústria e o conhecimento nacional.

Com a adoção pelo Mover da medição de CO2 do poço à roda, que contabiliza as emissões desde a produção do combustível até sua utilização, fala-se que a meta de eficiência energética a ser estipulada até 2028 deverá impor uma melhoria em torno de 11% a 12% em relação ao que foi alcançado na

“A Anfavea trabalha com todas as tecnologias desde que seja privilegiada a produção local. Nós defendemos os empregos, a indústria brasileira, a academia, mas a nossa bandeira principal é a descarbonização.”





setor vai dar sua contribuição, que não é simples, mas é necessária. O que muda com o Mover é que esse avanço vai ser alcançado, em sua maior parte, com produção local. Mas quero chamar a atenção para um ponto: tudo isso será inócuo se não tivermos um trabalho de renovação da frota. Um veículo usado produzido antes do Proconve emite 23 vezes mais do que um carro novo. Igualmente também existe a questão da evolução da segurança veicular. Se nós não avançarmos na renovação e possibilitar ao consumidor acessar o seu primeiro carro ou a troca da frota de veículos pesados vamos gastar esforço, tempo e dinheiro em troca de uma contribuição marginal.

Desde que começaram as negociações sobre o Mover o cenário que se pintou é de que a indústria automotiva no País estava entrando em um novo ciclo de desenvolvimento significativo. Este raciocínio está correto?

Está muito certo. O mercado local vai chegar a 3 milhões de unidades por ano, tem crescido, os investimentos estão mantidos, estão sendo intensificados, a produção de conhecimento igualmente está sendo intensificada. É um trabalho que o governo tem feito junto com a indústria, junto com os trabalhadores. As importações serão equilibradas, não crescerão tanto a ponto de colocar em risco a nossa produção. E as exportações também vão crescer. Estamos passando por um período de transição para adotar mecanismos que vão equilibrar importação, exportação, mercado local e produção local. O Mover é fruto disso e aponta para o otimismo, para um futuro muito promissor da nossa indústria. ■

primeira fase do Rota 2030. Será muito difícil atingir essa meta?

É um desafio grande. Desde que houve a criação do Proconve [Programa de Controle de Emissões Veiculares] lá na década de 80 o Brasil conseguiu reduzir em 97% as emissões de poluentes. Então à medida que avançamos o desafio fica maior. O percentual de 10% ou 11% é sobre um esforço enorme que já foi feito com o Proconve e depois com o Inovar-Auto e o Rota 2030. O desafio é gigante mas o



CONGRESSO

LATINO-AMERICANO

DE NEGÓCIOS DO SETOR AUTOMOTIVO

O 6º CONGRESSO DE NEGÓCIOS DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA LATINO-AMERICANA TERÁ COMO TEMA CENTRAL O DESAFIO DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA BRASILEIRA PARA AUMENTAR AS EXPORTAÇÕES NA REGIÃO. NESTE CONTEXTO PREPARAMOS UMA PLENÁRIA QUE CONSTARÁ COM OS LÍDERES DE FABRICANTES E SISTEMISTAS NACIONAIS E, TAMBÉM, AS PRINCIPAIS ENTIDADES DO VAREJO AUTOMOTIVO EM TODAS OS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA. DESTA FORMA ESPERAMOS TRAZER MUITAS INFORMAÇÕES RELEVANTES PARA ESTE ENCONTRO ONLINE, CONSIDERADO UM DOS MAIS IMPORTANTES FÓRUMS DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA LATINO-AMERICANA.

DE **19**
A **23**
DE AGOSTO



EXPORTAÇÃO TEMA CRUCIAL PARA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA BRASILEIRA

AUTODATA
• SEMINÁRIOS •

Informações

☎ (11) 93372 1801

seminarios@autodata.com.br

www.autodata.com.br



Márcio de Lima Leite, Anfavea

Indústria pede proteção contra China ao revisar projeções do ano

Invasão de carros e componentes chineses liga sinal de alerta em toda a cadeia automotiva instalada no Brasil

Por Caio Bednarski e Pedro Kutney | Com Lucia Camargo Nunes e Soraia Abreu Pedrozo



Fotos: Christian Castanho

O nome e tema do mais recente seminário realizado por AutoData era Revisão das Perspectivas 2024, mas o assunto que ganhou mais força e se tornou central no evento não foram exatamente os números esperados para o ano, mas um pedido de socorro ao governo: a elevação imediata do imposto de importação para proteger a indústria automotiva nacional do avanço dos carros eletrificados e componentes chineses no mercado brasileiro.

Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea, representante dos fabricantes de veículos instalados no Brasil, abriu o evento sem meias-palavras: revelou em primeira-mão que a entidade iniciava negociações com o governo federal para que seja antecipado o cronograma de retorno do imposto de importação para veículos eletrificados – até o fim de 2023 a alíquota estava zerada para carros elétricos e reduzida a 4% para híbridos e, em dezembro passado, foi escalonado um plano para a retomada gradual a partir deste ano, em quatro fases até chegar aos usuais 35% em julho de 2026.

A declaração imediatamente extrapolou os limites do auditório do Centro Universitário Senac, em São Paulo, onde foi realizado o evento, gerando imediatas reações contrárias e comunicados dos principais interessados em continuar importando todos os carros eletrificados que conseguirem com taxação reduzida, caso da ABVE, Associação Brasileira do Veículo Elétrico, e da Abeifa, que reúne importadores. E, claro, nos dias seguintes a discussão tomou conta do noticiário sobre indústria automotiva.

PROTEÇÃO JÁ

A intenção da Anfavea, segundo relatou Lima Leite, é de retomar o quanto antes a alíquota de 35% – a máxima permitida pela OMC, Organização Mundial do Comércio. O objetivo é tentar frear o rápido avanço das importações de veículos elétricos e híbridos, especialmente da China, que de 2023 para 2024, aproveitando-se do imposto zerado ou reduzido, aumentou de

7% para 26% sua participação na importação de veículos para o Brasil, emplacando 51,7 mil carros no primeiro semestre, em crescimento de 449% sobre o mesmo período do ano passado.

O presidente da Anfavea entende que a velocidade com a qual o imposto está voltando a ser aplicado não é suficiente para segurar o crescimento das importações de veículos eletrificados chineses, que em tese estariam tomando espaço dos veículos produzidos no País. No caso de elétricos a alíquota passou de zero para 10% em janeiro e subiu a 18% em julho, permanecendo assim nos próximos doze meses, com cota isenta de US\$ 283 milhões no primeiro semestre e de US\$ 226 milhões até junho de 2025.

"Continuamos reféns das importações, o mercado só cresceu até agora por causa delas, que tomaram lugar da nossa produção", afirmou Lima Leite. "Esta situação ataca a nossa competitividade, agora e no futuro. Se o Brasil quiser ter um olhar à frente, ser um grande competidor, precisamos analisar as importações com viés de preocupação. Este volume crescente hoje é um risco para nossa indústria."

O dirigente ressaltou que não se trata de uma reclamação mas de uma discussão necessária que está acontecendo no mundo todo, usando como exemplo dos Estados Unidos e da Europa, que estão criando barreiras a produtos importados da China com a alegação de concorrência desleal. O governo estadunidense já taxou em 100% as importações de carros elétricos chineses e a União Europeia estuda aplicar alíquotas de 27% até 48%, dependendo do fabricante e dos subsídios que recebe do governo chinês.

A preocupação da Anfavea não envolve apenas as montadoras chinesas que que mais crescem no Brasil mas também investem na futura produção nacional, caso de GWM e BYD, mas com todas as outras empresas instaladas aqui que podem optar por trazer carros de suas fábricas na China, como Volkswagen, General Motors ou Stellantis: "As empresas buscam o lucro e se for mais vantajoso



Cláudio Sahad (no telão), do Sindipeças, com os jornalistas de AutoData André Barros (no centro) e Márcio Stéfani

trazer produtos chineses elas vão fazer isto. Neste caso o risco maior é para a cadeia local de produção de autopeças, que perderá clientes".

AUTOPEÇAS DESPROTEGIDAS

Claudio Sahad, presidente do Sindipeças, disse que o setor de autopeças também está com o sinal de alerta ligado por causa da invasão chinesa no Brasil e na América Latina. A entidade já se reuniu com BYD e GWM, que estão preparando fábricas locais, para apresentar toda a cadeia instalada no País e que aguarda futuros contatos para avançar, mas com atenção aos movimentos de ambas as empresas: "Não sabemos como será essa parceria, mas estamos notando um movimento muito esquisito, pois uma série de fabricantes chinesas de peças está se instalando no México e nenhuma veio para o Brasil até agora".

O receio de Sahad é que eles ganhem volume no México e que, quando a operação destas montadoras começar no Brasil,

elas possam importar peças por meio de acordos comerciais, isentas de imposto de importação.

O avanço dos chineses também preocupa os grandes fornecedores sistemistas instalados no Brasil, que concordam que é necessário algum movimento para proteger montadoras e fornecedores. Alexandre Abage, presidente do Grupo ABG, foi categórico ao defender um sistema de cotas de importação: "Qualquer fabricante é bem-vindo, mas até um certo limite. Precisamos proteger nossa indústria de veículos e de autopeças, e não será imposto que vai segurar. A única forma de manter nossa competitividade e volume é por meio de cotas".

Carlos Delich, presidente da ZF América do Sul, afirmou que todos se preocupam com o crescimento dos chineses e sugeriu impostos sobre fabricante que apenas montam aqui componentes importados no modelo CKD, para que os fornecedores possam ampliar a localização de peças.



PEUGEOT 208 TURBO

LIBERTE SUA POTÊNCIA

00
0
N



PAZ NO TRÂNSITO COMEÇA POR VOCÊ.

PROJEÇÕES JÁ MUDARAM

Durante o evento o presidente da Anfavea resistiu em alterar as projeções elaboradas pela entidade no início deste ano e manteve seus números para 2024. Mas Lima Leite admitiu que os números teriam de ser revisados diante das mudanças observadas no primeiro semestre, o que aconteceu dias depois, na primeira semana de julho, quando a entidade revisou suas projeções, apostando em mercado interno maior, com importação crescente, e puxando para baixo as estimativas de produção e exportação.

Após a aceleração no primeiro semestre a expansão porcentual das vendas domésticas de veículos esperada em 2024, ante 2023, foi recalculada pela Anfavea de 6,1% para 10,9%, o que totaliza de 2 milhões 560 mil automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus vendidos até o fim deste ano. Mas quase toda essa margem de crescimento será ocupada pelas importações, porque a expectativa







de elevação da produção foi reduzida de 6,2% para 4,9%, equivalente a 2 milhões 440 mil veículos.

E ressalte-se que este resultado de produção foi projetado levando em conta a retomada do imposto de importação sobre elétricos e híbridos para 35%, pois caso isto não aconteça o número deverá ser negativo e são esperadas até paralisações de algumas fábricas, segundo alertou Lima Leite durante a revisão das projeções da Anfavea.

O fraco desempenho das fábricas é devido não só ao aumento de importações mas, principalmente, pela queda das exportações. Levando em consideração o tombo nos principais mercados compradores de veículos brasileiros, como Argentina, Chile e Colômbia, e o aumento da concorrência de produtos asiáticos nesses países, no início deste ano a Anfavea já esperava por uma tímida evolução das vendas externas, porém a realidade mostrou-se ainda pior do que

As novas projeções da Anfavea

Em mil unidades

	2023	Projeção jan/2024		Revisão jul/2024	
Emplacamento	2.309	2.450	6,1%	2.560	10,9%
 Leves	2.180	2.304	5,7%	2.417	10,9%
 Pesados	129	146	13,6%	143	10,9%
Exportação	404	407	0,7%	320	-20,8%
 Leves	382	385	0,8%	300	-21,5%
 Pesados	22	22	0,0%	20	-9,1%
Produção	2.325	2.470	6,2%	2.440	4,9%
 Leves	2.204	2.310	4,8%	2.280	3,4%
 Pesados	121	160	32,1%	160	32,1%



Evandro Maggio, Toyota

era esperado. Assim a entidade revisou sua projeção de insignificante expansão de 0,7% para uma vistosa retração de 20,8% nos embarques ao Exterior, que deverão somar não mais do que 320 mil unidades em 2024.

Cláudio Sahad, do Sindipeças, revelou a expectativa mais atualizada da entidade, com alta de 4% no faturamento de 2024 sobre 2023, chegando a R\$ 249,5 bilhões. Mas ele ressaltou, mais uma vez, o alerta para o crescimento das importações de peças, que poderá reduzir este valor. A associação também espera um volume de investimentos maior das empresas associadas em 2024, no total de R\$ 49,4 bilhões aplicados no País, alta de 2,9% na comparação com 2023.

TOYOTA

Evandro Maggio, presidente da Toyota no Brasil, em sua participação no evento avaliou que o Brasil tem a oportunidade única para conquistar mais mercados, assim como fez a Toyota nos últimos dois anos, tornando-se a maior exportadora de veículos do País.

Para tanto, afirmou Maggio, é necessário foco nas exportação, que não deve ser tratada apenas como negócio complementar dos fabricantes, e também assegurar condições de competitividade e previsibilidade para a indústria automotiva: "Neste sentido a aprovação do Mover foi um marco. O programa fornece dire-

trizes de desenvolvimento e também é importante para colocar o Brasil na rota dos investimentos internacionais".

PESADOS

O presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, Roberto Cortes, "um otimista por natureza", espera que o mercado de caminhões e ônibus avance 14% sobre 2023, chegando ao final de dezembro com 146 mil unidades emplacadas – exatamente a mesma projeção feita pela Anfavea em janeiro, que em julho reduziu sua expectativa para 143 mil emplacamentos de veículos pesados, baixando o crescimento para 10,9%.

A união de fatores favoráveis da economia com a expectativa de avanço nos programas governamentais levam a um cenário positivo para o segmento, avalia Cortes. Caso este cenário se concretize a recuperação de vendas dos pesados será em V, saindo das 129 mil unidades de 2023 para as 146 mil, ou 143 mil, deste ano.

Porém o executivo pondera que o volume ainda está bastante distante de números de dez anos atrás quando foram vendidas cerca de 190 mil unidades: "A constatação é que está melhorando [o ambiente de negócios] mas estamos muito longe de onde já estivemos. Temos uma preocupação, sem querer tirar a beleza do momento, que é a alta capacidade instalada de 400 mil unidades e uma ociosidade de 70%".

Roberto Cortes,
Volkswagen Caminhões
e Ônibus



Chegar às 200 mil unidades de caminhões e ônibus é possível com o crescimento da economia, maior disponibilidade de crédito e redução da taxa de juros, observa Cortes.

As fabricantes de motores pesados Cummins, FPT e MWM também participaram do evento e esperam um ano positivo, com um segundo semestre mais aquecido. Carlos Tavares, presidente da FPT, disse que até maio a produção do mercado foi 7% superior na comparação com iguais meses de 2023 e a expectativa para o segundo semestre é de crescimento em torno de 15%: "O fornecimento para Iveco e CNH, que são nossas empresas-primas, estão nos ajudando a expandir os negócios. Também vemos boas oportunidades no segmento de geradores de energia".

Cristian Malevic, diretor da unidade de negócios energia e descarbonização da MWM, projeta um segundo semestre até 15% maior do que o primeiro, dependendo de alguns fatores que deverão ajudar nas vendas: "A expansão ajudará a recuperar

parte da queda de 2023, mas dependemos de algumas questões como o programa Caminho da Escola e o anúncio do novo Plano Safra. Mesmo com crescimento não será possível recuperar toda a retração de 2023, que deverá ficar para 2025".

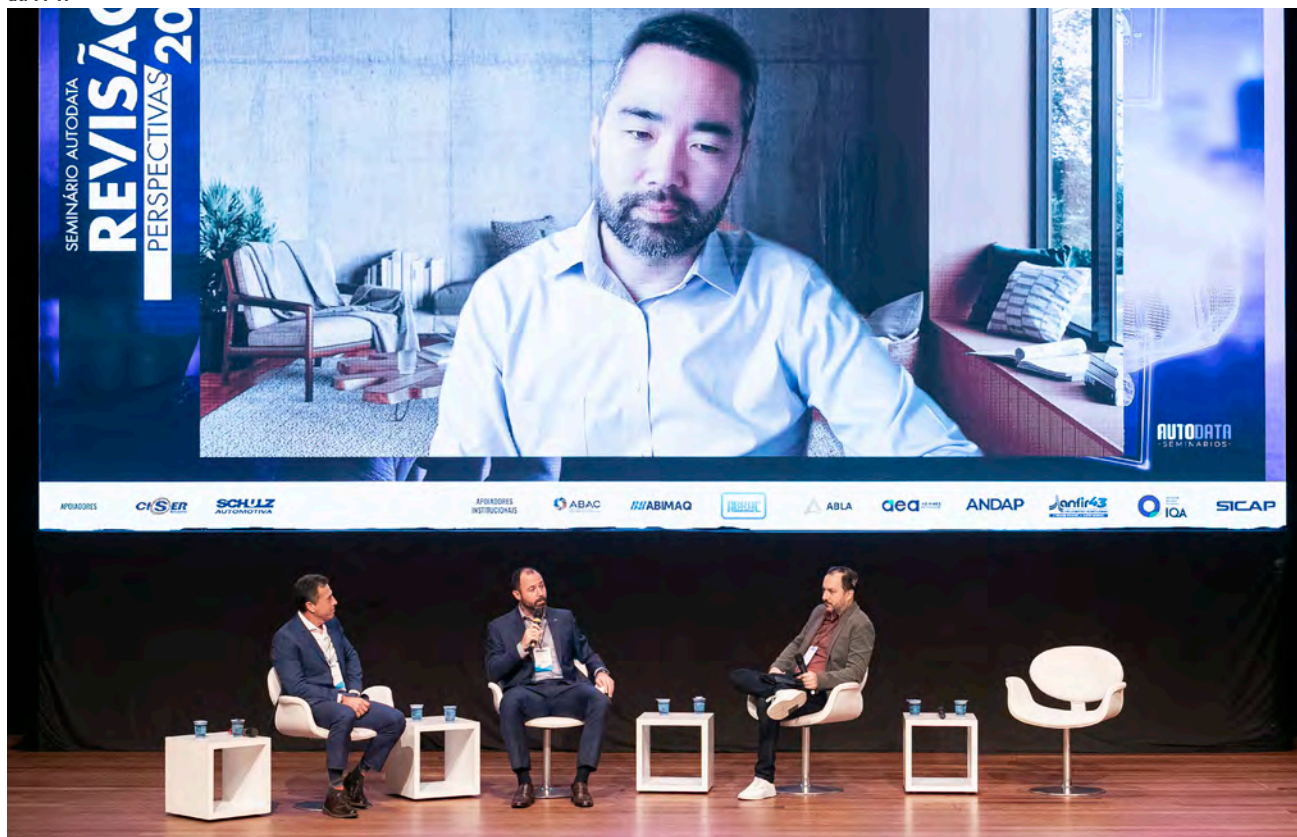
O presidente da Cummins, Adriano Rishi, foi o único do painel de motores que não arriscou um percentual de alta, mas sustenta que as perspectivas são otimistas: "Temos boas projeções nos segmentos que atuamos, com exceção do agrícola que está em baixa".

PREÇOS ALTOS ACOMODADOS

Um ponto de atenção para o mercado local foi levantado pelo consultor automotivo Milad Kalume Neto: o aumento nos preços dos veículos. O consultor projetou alta de 8,5% nos valores praticados em 2024 ante 2023, com o tíquete médio chegando a R\$ 152,5 mil.

Ele lembrou que os preços estão subindo ano a ano desde 2017, com um pico em 2021, quando avançaram 29,8%

Painel de fabricantes de motores com Adriano Rishi (no telão), da Cummins, Cristian Malevic (ao centro), da MWM, e Carlos Tavares, da FPT.





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





O consultor Milad Kalume Neto (à dir.) e Pedro Kutney, jornalista de AutoData

na comparação com o ano anterior. O incremento tem sido puxado pelas novas tecnologias presentes nos veículos, mas também é reflexo do cenário pós-pandemia, com perda de empregos, crédito escasso e juros altos, que levou as empresas a vender menos por preços maiores, para preservar o caixa.

Kalume Neto indicou que, com os preços nas alturas, o mercado está sendo sustentado pelas vendas diretas no mercado brasileiro, que correspondem por 50% das vendas. "Quinze anos atrás as vendas diretas representavam 20% dos emplacamentos. Nos últimos meses chegou a 55%. Os contratos de assinaturas e algumas promoções estão puxando o porcentual para cima. Embora seja um caminho sem volta, acredito que não chegará aos 70% como nos Estados Unidos."

FORNECEDORES

Os fornecedores estão otimistas para o segundo semestre e o presidente do Grupo ABG, Alexandre Abage, projeta avanços de 15% a 40%, dependendo do tipo de produto do seu portfólio. Carlos Delich, presidente da ZF, também demonstrou otimismo com o bom ambiente de negócios na América do Sul, mas apontou algumas dificuldades em mercados como Chile e Argentina e os percalços no agronegócio.



O jornalista Leandro Alves (blazer claro), de AutoData, coordena o painel de fornecedores com Alexandre Abage (à esq.), do Grupo ABG, Carlos Delich (ao centro), da ZF, e Sérgio Kramer, da Eaton





Carlo Martorano, AGCO

Sérgio José Kramer, diretor da Eaton responsável pelos negócios de transmissões e veículos comerciais, também participou do painel e disse que a projeção da empresa para o aftermarket é de alta de 10% em 2024, enquanto no segmento de caminhões e ônibus a empresa espera acompanhar o crescimento projetado em torno de 29%. Oportunidades de exportação também estão no radar, uma vez que a operação local é muito competitiva em alguns tipos de componentes, como válvulas para motores e componentes de eixos.

Sobre o Brasil se tornar um polo de exportação de motores a combustão e seus componentes, Kramer avalia que é um caminho possível mas dependente das decisões dos clientes, os fabricantes de veículos: "Em termos de exportação indireta dependeríamos das montadoras para o Brasil se tornar um hub de produção de motores de combustão interna. Podemos fornecer a fabricantes e isto pode se tornar uma alternativa interessante".

MÁQUINAS

No setor de máquinas os cenários são distintos e opostos para o segmento de construção e o agrícola. O primeiro deverá registrar vendas de 31 mil a 34 mil equipamentos, volume que representa um bom desempenho para as máquinas rodoviárias e na comparação com 2023 deverá apresentar estabilidade, com uma

pequena variação positiva ou negativa de 1%, segundo Carlos França, responsável pela Case Construction América Latina, uma divisão do Grupo CNH.

O executivo disse que o mercado nacional vive um bom momento e tem perspectivas positivas para os próximos anos, arriscando até uma projeção de alta de 5% para 2025 sobre 2024. A expansão se mostra cada vez mais sustentável, segundo França, apontando que no Brasil ainda existe muito trabalho de infraestrutura que demandará máquinas.

Carlo Martorano, vice-presidente de compras da AGCO, empresa fabricante das máquinas agrícolas Massey Ferguson, Fendt e Valtra, disse que a empresa usa como base as projeções da Abimaq, que apontam para um recuo nas vendas de 18% na comparação com 2023, sendo que a expectativa em janeiro era de queda de 11%.

Alguns fatores podem ajudar o segmento agrícola a avançar mais no segundo semestre, caso do anúncio do novo Plano Safra 2024/2025, divulgado nos primeiros dias de julho com linhas de crédito para financiar as colheitas no País que totalizam mais de R\$ 400 bilhões. "É um ponto muito importante que atrasou quase um mês, isso retarda a decisão de investimento dos agricultores, que aguardam para saber as condições e os valores que serão liberados", ponderou Martorano. ■

Carlos França, Case Construction



A volta imediata do I, Imposto de Importação, de 35% sobre veículos elétricos e híbridos para já é a discussão da vez no mercado automotivo brasileiro, desde que o presidente da Anfavea, Márcio de Lima Leite, anunciou durante o Seminário AutoData Revisão das Perspectivas 2024, realizado na última semana de junho, que a entidade encaminhou ao governo pedido para aumentar o quanto antes a alíquota, "para proteger a produção local da invasão de produtos chineses no mercado". A proposta provocou reação contrária imediata dos importadores, que acusam a associação dos fabricantes de querer a mudança das regras do jogo quando este já está sendo jogado.

Após muitas pressões, no fim de 2023, o governo já tinha determinado a retomada do imposto para carros eletrificados, que desde 2015 estava zerado para elétricos e era reduzido a 4% para híbridos. A reoneração foi estabelecida de forma gradual, em quatro fases de aumento iniciadas em janeiro passado que vão elevando a alíquota até os usuais 35% somente em julho de 2026 (veja tabela).

Mas a Anfavea alega que sempre defendeu a volta da tarifa de 35% e considera o escalonamento da taxaço insuficiente para barrar a onda de carros chineses importados, que este ano, só no primeiro semestre, responderam por 26% das importações de veículos no País, com 51,7 mil emplacamentos, sendo 87% deles de apenas duas marcas: BYD [63%] e GWM [24%], que prometem começar a produzir seus modelos em fábricas brasileiras a partir do fim deste ano.

Para importadores e outras empresas envolvidas no ecossistema automotivo as regras devem ser mantidas como estão, uma vez que qualquer alteração com o jogo em andamento trará uma série de questionamentos e efeitos negativos ao País.

PRESSÃO CONTRÁRIA

A ABVE, Associação Brasileira do Veículo Elétrico, a Abeifa, entidade que representa os importadores de veículos, e a BYD, empresa que está investindo no País

Importadores reagem contra pedido de aumento de imposto

Pedido da Anfavea ao governo para elevar já para 35% a alíquota de importação sobre veículos elétricos e híbridos gera pressão contrária imediata de representantes das marcas importadas

Por Caio Bednarski

mas atualmente só importa seus modelos eletrificados vendidos por aqui, defendem que um movimento como o proposto pela Anfavea trará grande insegurança jurídica, afastando novas marcas e afetando o consumidor final, que encontrará preços mais altos nas revendas quando quiser adquirir um veículo elétrico ou híbrido vindo da China ou de qualquer outro país.

Ricardo Bastos, presidente da ABVE, afirmou que é importante que o governo mantenha as regras como foram definidas para não causar ruídos e uma possível retração na demanda por veículos híbridos e elétricos, que estão em franco crescimento no País: "Eu tenho a certeza de que isto não acontecerá. O governo federal concorda

que é necessário garantir a previsibilidade para a indústria automotiva e é contra esse retorno imediato, o que nos faz acreditar que o pedido das montadoras instaladas no País não será aceito".

Bastos também disse que uma decisão como esta pode gerar uma série de dificuldades para o Brasil, como insegurança jurídica maior e adiamento de novos investimentos. Alexandre Baldy, vice-presidente sênior da BYD, segue em linha parecida com o presidente da ABVE: também é contra a decisão de aumento imediato do II, ainda que não acredite que será afetado por uma possível elevação da alíquota, pois está investindo no País para construir sua fábrica em Camaçari, BA.

Mesmo sem se preocupar tanto com essa retomada do II Baldy disse que o movimento pode afetar a imagem global do Brasil: "Acredito que mudar as regras no meio do jogo não é uma mensagem legal que será passada para outras empresas que estão pensando em investir e produzir no Brasil, pois eles ficarão inseguros".

Marcelo de Godoy, presidente da Abeifa, que reúne importadores, foi enfático ao se posicionar contra o pedido da Anfavea e disse que não existem conversas das duas entidades sobre o tema, mas ele acredita que isto deveria acontecer: "Estamos sempre abertos para discutir qualquer mudança no setor automotivo nacional, mas hoje essas conversas quase não acontecem. Ficamos sabendo do pedido da Anfavea pela imprensa e nos posicionamos de forma

contrária, articulando nossos movimentos em Brasília para que isso não aconteça".

O dirigente acredita que a posição do vice-presidente da República e também ministro do Desenvolvimento, Geraldo Alckmin, será contra o retorno imediato do II integral e deverá ajudar a manter as regras como estão, até porque "mudar tudo com o jogo em andamento é pior que não ter nenhuma regra previamente definida".

PROBLEMA NÃO RESOLVIDO

Godoy também defende que aumentar o Imposto de Importação não resolve o problema da indústria nacional pois os modelos importados representam em torno de 10% do mercado: "Se a indústria nacional não consegue disputar espaço com 10% de veículos importados ela precisa rever seu portfólio e o seu modelo de operação".

O presidente da Abeifa avalia que o aumento da tarifa de importação não fará com que a indústria eleve de forma relevante a produção local. Para isto é necessário exportar mais e o que está acontecendo, hoje, é uma queda acentuada dos volumes embarcados para outros países e as razões para isto podem ir além dos custos que o Brasil tem para exportar.

"Isto acontece por causa dos impostos ou porque os consumidores de outros mercados estão preferindo outros veículos do que os produzidos no Brasil? Será que o que está sendo produzido no País é o que os compradores de outros países querem?" ■

A volta do imposto de importação para eletrificados em quatro etapas

Fonte: Secex/MDIC

	jan/2024		jul/2024		jul/2025		jul/2026	
	Alíquota	Cota US\$ milhões	Alíquota	Cota US\$ milhões	Alíquota	Cota US\$ milhões	Alíquota	Cota US\$ milhões
Híbridos (HEV)	15%	130	25%	97	30%	43	35%	–
Híbridos Plug-in (HPEV)	12%	226	20%	169	28%	75	35%	–
Elétricos (BEV)	10%	283	18%	226	25%	141	35%	–
Veículos de Carga Elétricos	20%	20	35%	13	35%	6	35%	–



Casamento da indústria com a academia gera filhos de R\$ 1,5 bilhão

Divulgação/Finet

Projetos com instituições de pesquisa financiados por linhas criadas pelo Rota 2030, e futuramente pelo Mover, trouxeram inovações à indústria e garantem desenvolvimento de tecnologias no País

Por Lucia Camargo Nunes

O programa Rota 2030, lançado em 2018, criou um até agora bem-sucedido regime de financiamento à pesquisa e desenvolvimento no País focado no setor automotivo nacional: com o redirecionamento de recursos do imposto de importação reduzido a 2%, o ex-tarifário aplicado sobre componentes e sistemas importados e sem produção similar nacional, fabricantes de veículos e autopeças já injetaram nos últimos cinco anos pouco mais de R\$ 1,5 bilhão em 496 projetos de interesse da indústria tocados por ICTs, Institutos de Ciência e Tecnologia, em universidades e seus centros de

pesquisa, que já desenvolveram soluções concretas que agregam valor tecnológico aos veículos produzidos e comercializados no Brasil.

Conhecido como Regime de Peças Não Produzidas, o programa fornece recursos a entidades que atuam como elo conector das necessidades da cadeia automotiva nacional com o desenvolvimento de soluções tecnológicas específicas. Os projetos estão agrupados em cinco linhas prioritárias de pesquisa e desenvolvimento e são coordenados por instituições nomeadas pelo governo federal: Finep, Fundep, Embrapii e Senai.

A este grupo também juntou-se o BNDES, que deixou de ser agente do programa logo em seu início e retomou a oferta de linhas em 2023, no governo Lula. Em outubro do ano passado o banco de fomento assinou com o MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, um Acordo de Cooperação Técnica de R\$ 200 milhões destinados a projetos de descarbonização da cadeia automotiva, ainda em captação.

No Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, que no fim de 2023 substituiu o Rota 2030 em sua segunda fase, até 2028, os programas prioritários continuam a ser financiados com recursos do ex-tarifário mas o MDIC ainda deverá publicar portaria para atualizar esta regulamentação. As empresas continuarão a receber redução do imposto de importação sobre componentes sem similar nacional, desde que invistam 2% do total importado em projetos de pesquisa, desenvolvimento e inovação de programas prioritários na cadeia de fornecedores.

MUDANÇA NA GESTÃO DE RECURSOS

Dentre as novidades já conhecidas instituídas pelo Mover está a criação do FNDTI, Fundo Nacional de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico, a ser instalado por decreto e gerenciado pelo BNDES. Antes cada instituição gestora tinha o programa aprovado pelo comi-

tê do Rota 2030, com representantes do governo e entidades do setor.

Com o Mover uma das principais mudanças no regime é que a empresa, fabricante de veículos ou de autopeças, não poderá mais escolher a instituição gestora do projeto de seu interesse, explica Francisco Tripodi, sócio-diretor da Pieracciani. A regra agora será depositar o recurso no FNDIT, que decidirá como serão distribuídos e executados os programas.

As atuais gestoras têm contratos até outubro deste ano e ainda não está decidido se permanecerão: "Tudo indica que sim, porque a experiência que elas tiveram nos cinco primeiros anos, no Rota 2030, não pode ser desperdiçada. Provavelmente o BNDES não vai poder ser gestor do próprio programa, já que ele é gestor do fundo, não faz sentido. Então sai o BNDES e provavelmente ficam as quatro", prevê Tripodi.

BALANÇO POSITIVO COM DISTORÇÕES

No geral Tripodi faz um balanço positivo sobre as gestoras: "Elas administraram mais de R\$ 1,5 bilhão, recurso que foi pulverizado entre grandes e pequenas empresas. Por outro lado a hiperconcentração da Fundep [ligada à UFMG] com três dos sete programas, na minha visão, foi um ponto negativo, porque ela direcionou o recurso para o seu próprio instituto de ciência e tecnologia e não para as empresas. Vejo isso com bastante resistência. O dinheiro que vem da empresa tem de voltar para ela. Pode voltar em conjunto com o ICT, mas não só para o instituto."

Por outro lado sem o programa alguns projetos nunca vingariam. Tripodi dá um exemplo: "A Pieracciani apoia a lochpe-Maxion e aprovamos um projeto de aproximadamente R\$ 4,5 milhões. A Finep aportou R\$ 3 milhões e a empresa, R\$ 1,5 milhão. Com esse recurso foi desenvolvida uma solução de gêmeos digitais. O processo produtivo da companhia mudou completamente por causa desse recurso, é uma tecnologia muito avançada. Mas se fosse só com recursos da empresa não seria aprovado".



Divulgador/Fundep

Tripodi também cita algumas distorções. O programa Projetos Excepcionais, que a Embrapii, arca com 100% do custo, é direcionado para empresas de faturamento até R\$ 90 milhões. Por causa disso, sobrou o recurso. "Empresas desse porte, na sua maioria, estão preocupadas em sobreviver. Seria preciso colocar uma regra mais flexível."

O consultor também sugere menos burocracia: "Teve edital do Senai que exigia a participação de três ICTs e mais três empresas. O Projeto Fera [sigla de Ferramentas Manufaturadas Aditivamente], da Fundep, de R\$ 5,9 milhões, envolveu 26 empresas e três ICTs. Parece bacana, mas são 26 jurídicos sentados juntos, cada um com seu interesse. É uma confusão!"

FUNDEP É CAMPEÃ DE PROJETOS

A Fundep, instituição de apoio à pesquisa ligada à UFMG, Universidade Federal de Minas Gerais, sozinha já captou mais de 40% do total de recursos gerados pelo Regime de Peças Não Produzidas, um total de quase R\$ 650 milhões que foram aplicados em projetos já em utilização prática e outros em desenvolvimento. E a expectativa é alta, conforme antecipa Ana Eliza Braga, gerente de programas da Fundep responsável pela área de execução do Mover: "No Rota 2030 criamos uma rede muito interessante de universidades e pesquisadores que já trabalhavam

com essas iniciativas e têm interesse de continuar fornecendo capital intelectual para a indústria. Esses pesquisadores, que hoje são bolsistas, mestres e doutorandos, poderão aplicar o que aprenderam e aumentar a competitividade da indústria".

Para o Mover ela diz que espera projetos que atendam transversalmente o setor automotivo: "Sair de uma lógica de melhorar a competitividade da indústria automotiva e passar a ter uma visão mais flexível sobre o que é mobilidade".

Dentre os cases de sucesso a fundação apoiou o Conecta Mais, plataforma que integra soluções de ferramentarias, fornecedores e consultores. Foram realizados 513 cadastros e, destes, 338 foram aprovados. Essa plataforma gerou ganho médio de R\$ 2,3 milhões de ferramentarias até o terceiro mês de implementação.

Outro case da Fundep foi o Rota in Curso, plataforma que oferece cursos de capacitação gratuitos, focados na formação técnica e gerencial. Mais de setenta cursos foram oferecidos e o projeto contou com 125 ferramentarias cadastradas, 579 participantes e 433 diplomados.

Já o Rota Challenge é um software para fomentar o empreendedorismo por meio da conexão do setor de ferramentaria com startups. Com mais de R\$ 1,5 milhão aportado pela Fundep, atendeu 21 ferramentarias. O programa oferece uma visão integrada do desempenho das

Programas de P&D financiados com recursos do Rota 2030

Fonte: Instituições

Instituição	Linhas	Recursos autorizados	Número de projetos
Finep	Inovação e Pesquisa	R\$ 128,1 milhões	71
Embrapii	P&D para Mobilidade e Logística	R\$ 338 milhões	214
Fundep	Ferramentaria, Biocombustíveis, Segurança Veicular, Propulsão Alternativa, Conectividade Veicular	R\$ 648,91 milhões	120
Senai	Alavancagem de Alianças para o Setor Automotivo	R\$ 403,48 milhões	91
BNDES	Descarbonização da Mobilidade e da Logística	Em captação	Em captação



Divulgação/Senai

máquinas e dos riscos de falhas, o que permite reduzir a ocorrência de paradas na linha de produção.

Em uma segunda linha a Fundep desenvolveu o projeto Do Berço Ao Portão, para medir a pegada de carbono de veículos leves fabricados no Brasil desde a extração da matéria-prima, produção de insumos e fabricação do produto até sua entrega ao mercado. A ideia é mapear as principais fontes de emissões de CO₂ e oportunidades de redução, bem como identificar as diferenças em relação à produção de veículos em outros países.

A padronização que este estudo trará será fundamental para adotar métodos de medição de emissões dos veículos em um ciclo mais amplo de sua vida, dando subsídios ao escalonamento de metas de descarbonização e incentivos do Mover, conforme explica a gerente: "Este projeto constrói uma espécie de calculadora que mostra o impacto de gases poluentes que são gerados na construção dos veículos, desde a manufatura até a hora que ele sai da concessionária. Então é do berço até o

portão, fazendo estudos de cada fase. O governo poderá, com base nesses dados, criar legislações para regulamentação".

A Fundep ainda fez aporte de R\$ 34,5 milhões, com 43 empresas envolvidas, em quatro projetos que envolvem bio-combustíveis, segurança e sistemas de baterias. Por fim, na linha de Conectividade Veicular, a fundação da UFMG desenvolveu o que chama de Aprendizado Federado, que possibilita soluções baseadas em aprendizado de máquina. É considerado um projeto que tem um caráter de inovação altíssimo em conectividade sem comprometer dados sensíveis.

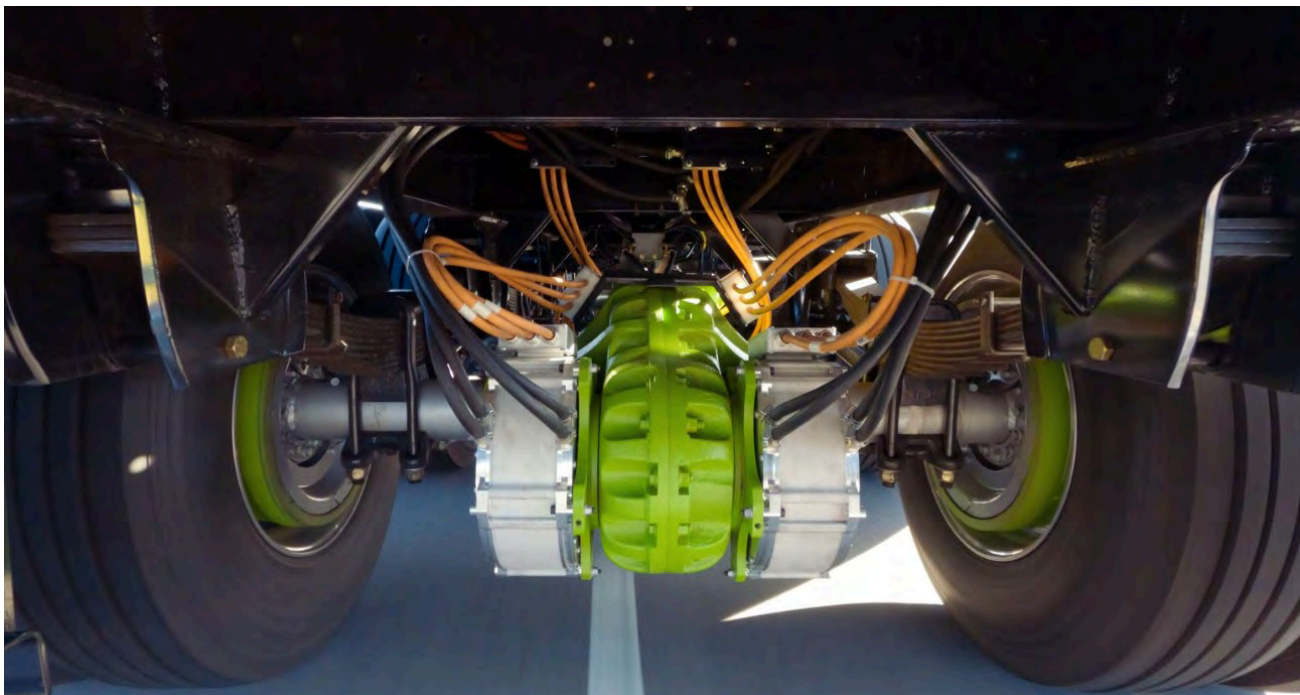
Ana Eliza antecipa que no fim de julho a Fundep, junto com o Senai, anunciará uma cooperação institucional para o lançamento de uma chamada de projetos estruturantes para a cadeia automotiva, com valor de mais de R\$ 200 milhões.

FINEP COSTURA PARCERIAS

Nos últimos cinco anos a Finep, Financiadora de Estudo e Projetos do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, gerenciou 71 projetos do Rota 2030 e registrou R\$ 228,5 milhões de captação total. Mauricio Syrio, superintendente de inovação e coordenador do Programa 2030 na Finep, observou empresas do setor automotivo trazendo para o Brasil pesquisas que eram feitas fora: "Temos uma engenharia de qualidade, com tradição no setor automotivo e um custo mais barato do que um engenheiro norte-americano, japonês ou europeu. São vantagens competitivas".

A iniciativa de maior expressão foi o Programa Finep 2030, com o objetivo de estimular, orientar e promover a criação de uma rede de ICTs para atuar nos segmentos de segurança veicular, proteção ao meio ambiente, eficiência energética e qualidade de veículos e autopeças. "Estamos contratando dezoito projetos do último ciclo, o quinto, que são R\$ 60 milhões. Vamos gastar tudo o que arrecadamos".

Dos projetos mais avançados do ponto de vista tecnológico a Finep financiou o desenvolvimento de um compósito nanoestruturado à base de grafeno, para a



Divulgação/Senai

produção de escovas usadas em motores elétricos de corrente contínua, em conjunto com a Imobras e a Universidade de Caxias do Sul, RS.

Já o VCU, Vehicle Control Unit, é uma unidade eletrônica de gerenciamento e controle para veículos a combustão, híbridos ou elétricos. No módulo estão agregadas tecnologias como sistema de comunicação sem fio, localização do veículo em tempo real, telemetria, configuração e diagnóstico remotos e avisos de anomalias, tudo controlado por um software. O desenvolvimento foi realizado em parceria com Fueltech, WEG e Instituto Senai.

A Finep também atuou no desenvolvimento de compósitos estruturais para elevar a densidade de potência de motores elétricos, aprimorando a montagem por meio da substituição de componentes metálicos por compósitos, em parceria com a WEG e Instituto Senai.

Syrio explica que a Finep foi pioneira em adotar um sistema de fluxo contínuo mais eficiente para aprovar projetos: "No edital tradicional você tem uma janela de oportunidade para enviar as propostas. Se faltar um documento, se você não escre-

veu muito bem a proposta, está eliminado e acabou. O fluxo contínuo fica aberto o tempo todo. Se faltar algum documento, por exemplo, a gente dá dez dias de prazo para regularizar a situação. Isso foi uma revolução em termos de processo".

EMBRAPII ATENDE MÚLTIPLAS DEMANDAS

Desde o início do Rota 2030 a Embrapii, Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial, gerenciou 214 projetos com financiamentos de R\$ 338 milhões. Dos projetos estruturantes mais emblemáticos para o estágio atual da indústria automotiva a Embrapii e o Senai selecionaram um que instituiu uma planta piloto de produção de baterias de lítio no Paraná, com investimento de R\$ 68,8 milhões.

O Brasil é 100% dependente da importação das baterias para carros eletrificados. Por isto o projeto atraiu imediata atenção e conta com a participação de 27 empresas de diferentes setores industriais, incluindo Petrobras, Stellantis, Volkswagen, GM, WEG, Tupy, CBA e CNH, que estão engajadas em obter o domínio tecnológico da produção de células de íons-lítio nas geometrias cilíndrica e prismática.

Um outro projeto envolve várias montadoras junto com a fabricante de baterias Moura: envolve o elo seguinte da cadeia de baterias de lítio, o empacotamento das células e o sistema de gerenciamento eletrônico.

"Estes são dois projetos interessantes porque estão ligados com a eletrificação mandatória no setor", comenta Luciano Cunha de Sousa, especialista em inovação da Embrapii.

Ainda em eletrificação a instituição tem um projeto solicitado pela VoltPile, empresa especializada em célula a combustível: "Ela identificou algumas possibilidades de tecnologias novas na área de bateria de estado sólido e estão estudando isso junto com o Instituto Senai de Eletroquímica e o Instituto de Tecnologia da Informação. Este projeto tem um fator interessante, porque ele casa recursos de P&D da ANP e assim potencializamos o recurso".

A Embrapii também conduz programas de desenvolvimento em outras áreas do conhecimento. Sousa cita mais uma iniciativa de economia circular: a reciclagem das partes de borrachas e de plásticos, algo que a indústria tem muita dificuldade em fazer: "Este projeto visa tanto estudar como reciclar esses materiais e também como desenhar peças que possam ser reaproveitadas".

Com a startup iFlow e a Volkswagen o projeto envolve o desenvolvimento de

direção autônoma: "A ideia é desenvolver veículo autônomo tanto para o meio urbano como em ambiente confinado".

Já com resultado prático a Embrapii elaborou com a Autaza e a GM um equipamento e software que automatiza o processo de inspeção da pintura. O sistema está sendo testado inclusive por outras plantas da GM fora do Brasil e adquirido por outras montadoras. É um exemplo de um projeto que já tem sucesso comercial e está sendo exportado.

Sousa afirma que a Embrapii tem recurso disponível para quem quiser realizar projetos: "Nosso modelo é de fluxo contínuo, que trabalha basicamente sob demanda. Qualquer empresa que precisar desenvolver algo que seja vinculado ao setor automotivo pode procurar a Embrapii e dizer o que está precisando e fazer uma discussão de proposta de valor e técnica".

SENAI ELETRIFICA

Em seus projetos do Rota 2030 o Senai, Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial, captou R\$ 403,5 milhões. Dentre os cases de sucesso mais vistosos a instituição participou do financiamento do e-Sys, o eixo de tração auxiliar elétrica da Suspensys apresentado em 2019 comercializado desde 2022, que pode ser aplicado em carretas ou veículos pesados, ajudando a reduzir consumo de combustível e as emissões de CO₂.

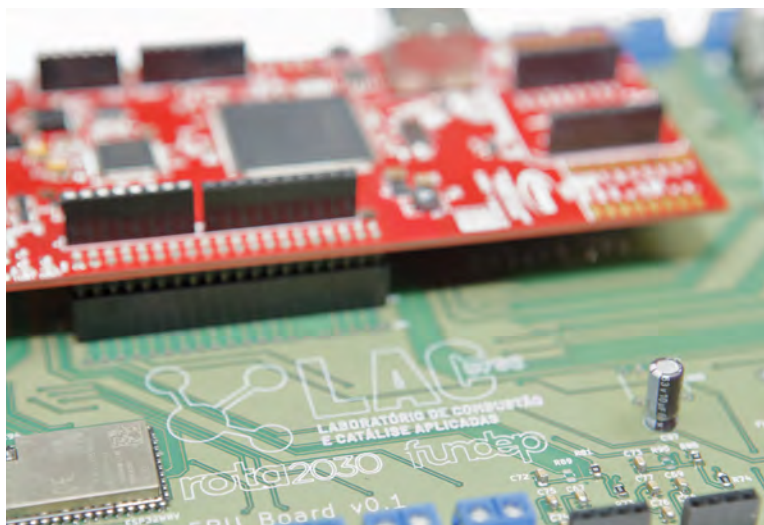
O projeto contou com a participação da Randoncorp, dona da Suspensys, Gerdaul, Companhia Industrial de Peças, Fundação Universidade de Caxias do Sul e Instituto Senai de Inovação em Sistemas de Manufatura e Processamento a Laser.

Além de fornecer tração auxiliar o e-Sys recupera a energia cinética durante frenagens e desacelerações e a armazena em baterias, para alimentar o motor elétrico do eixo, utilizado especialmente em situações como subidas e ultrapassagens.

Outro projeto coordenado pelo Senai em parceria com Stellantis, AVL e Marelli otimiza o consumo de combustível por simulação. No lugar do dinamômetro de chassis, que ajusta a programação de



Divulgação/Fundiep



Divulgação/Fundap

sensores, foi desenvolvida uma estratégia para calibrar esse sistema por meio de simulação, o que levou à economia de tempo no desenvolvimento do motor, redução de custos e de energia.

Já a parceria entre ELO, eiON, Bianchini e Instituto Senai resultou na bateria de chumbo-carbono avançada para veículos elétricos de uso urbano. A adição de componentes internos de carbono nanoestruturado melhora a durabilidade e os processos de recarga. As aplicações devem começar nos próximos meses em carros de golfe e em plataformas elevatórias, por exemplo. O protótipo é feito com tecnologia 100% brasileira.

Em outra proposta disruptiva, uma folha de alumínio para aplicação em baterias de íons-lítio desenvolvida por CBA, WEG e Instituto Senai promete mudar o atual cenário nacional automotivo. Atualmente as células dessas baterias são todas importadas e este componente pode acelerar a nacionalização. Com os resultados positivos na primeira fase do projeto, testes de validação em escalas maiores buscam aumentar a maturidade do produto.

O Senai também participa de um dos principais projetos da indústria automotiva nacional: os automóveis leves híbridos, a gasolina e flex. Junto com Embrapii, Moura, Stellantis, Horse [fabricante de motores do Grupo Renault], Iochpe Ma-

xion e Volkswagen, e as startups Voltbras Eletropostos e Hit Tecnologia, já foi construído um protótipo nacional de bateria de lítio de baixa tensão para uso neste tipo de veículo.

O projeto também inclui a montagem da primeira linha de produção nacional de baterias de lítio e o desenvolvimento de uma plataforma que, por meio de inteligência artificial, monitora e gerencia as baterias para um desempenho mais seguro e eficiente.

PERSPECTIVAS COM O MOVER

Francisco Tripodi, da Pieracciani, avalia que com o Mover podem ser criados novos programas prioritários, pois mais empresas estão inscritas no programa do que ocorreu com o Rota 2030: "Devem ser mantidas as quatro gestoras mas os programas mudam porque as necessidades de 2018 não são as mesmas de 2024. Os problemas que tivemos durante os projetos realizados até agora também precisam ser corrigidos. No fim das contas a indústria é o cliente das gestoras que recebem os recursos. Se este cliente não apresentar bons programas, mais modernos, talvez não sejam aprovados".

O consultor aponta que o FNDIT agora vai centralizar esses recursos, que só depois serão distribuídos para as instituições: "Talvez isso seja para evitar que as próprias montadoras indiquem para qual instituição querem destinar, como estava acontecendo até agora". Com o fundo centralizado as gestoras terão menos autonomia e deverão passar por auditoria: "Pode ocorrer uma multa por diferença de recurso não utilizado. Isso precisa ser definido até outubro, quando acaba o contrato das gestoras do Rota e inicia a gestão do Mover".

Tripodi cobra também uma atuação mais propositiva diante de um volume de recursos muito expressivo: "Toda vez que vemos obrigação de depositar o dinheiro, não enxergamos a conexão desse volume que foi depositado em prol da companhia. É uma luta. Falta dinheiro na engenharia, mas sobra dinheiro nos gestores". ■

Inovação e qualidade em cada quilômetro rodado.

Ser protagonista em mobilidade é **unir pessoas e destinos**, levando sonhos e histórias que fazem o mundo girar.

Nossos ônibus são projetados para garantir **segurança, conforto e bem-estar**, transformando cada viagem em uma experiência inesquecível.

Para nós, o transporte não é apenas um meio, mas parte essencial da sua jornada.

MARCOPOLO 75 ANOS
PROTAGONISTA
EM MOBILIDADE



Acesse o
QR Code e
saiba mais.



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.



Marcopolo

75 anos
years
años

Aos 55 anos o salto para os 60



A Librelato, terceira maior fabricante de carretas do País, avança na verticalização de processos produtivos e estabelece objetivo de crescer cinquenta anos em cinco, para faturar R\$ 6 bilhões até 2028

Por Soraia Abreu Pedrozo, de Criciúma, SC

Pai de onze filhos, Berto Librelato carregava consigo a convicção de que cada um deles teria de ter o seu próprio negócio, isto porque, no pensamento do patriarca, descendentes de italianos têm ânimos exaltados e seria melhor que trabalhassem em ambientes separados, ainda que em casa todos se dessem bem.

E assim começou a ser construído o complexo empresarial da família, a par-

tir de uma pequena serraria em Orleans, SC, que em 3 de maio de 1969 iniciou a produção das primeiras carrocerias de madeira para instalação sobre chassis de caminhões, e 55 anos depois tornou-se a terceira maior fabricante de carretas rodoviárias do País, atrás de Facchini e Randon, já planejando um salto para crescer nos próximos cinco anos o mesmo que cresceu nos últimos cinquenta, além de dobrar do faturamento anual para R\$ 6 bilhões.

Nos anos 1980 o negócio evoluiu para uma oficina mecânica e venda de peças, rebatizada de Irmãos Librelato. O foco na produção de carretas e carrocerias aconteceu em 1992 com a criação formal da Librelato Implementos Agrícolas e Rodoviários. Mas, como queria Berto Librelato, este era só um dos negócios que deixaria aos filhos, pois àquela altura ele já somava contratos sociais de engenho de açúcar, engenho de farinha, alambique de cachaça, marcenaria e esmaltaria.

DIVERSIFICAÇÃO E LIDERANÇA

E, hoje, o conglomerado administrado pelos filhos totaliza 3,9 mil funcionários, sendo 3,2 mil somente nas quatro fábricas da Librelato, três em Santa Catarina, em Criciúma e nas vizinhas Içara e Orleans, além de Itaquaquecetuba, SP, em unidade recém-adquirida da Ibero.

“Se ficassemos todos focados no mesmo negócio não teríamos isso hoje”, assinala **Aloir Librelato**, filho de Berto e hoje presidente do conselho de administração da companhia, referindo-se às indústrias de plástico, asfalto e cerâmica da família, além da produção de carretas.

“Cada geração tem de ter um líder, meu pai foi líder da Librelato, depois meu irmão José Carlos e, agora, eu. Nós tocávamos uma madeireira em sociedade no Mato Grosso, com atividades de fabricação de portas, transporte e depósitos pelo Bra-

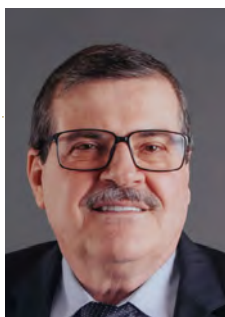


Foto: Divulgação/Librelato

sil”, conta Aloir, que após a morte de José Carlos vendeu o negócio e incorporou seu capital à Librelato, da qual sempre foi sócio, mas nunca tinha assumido o comando, o que aconteceu em 2013.

“Não tenho dúvida nenhuma que os princípios do seu Berto Librelato, adaptados à nossa experiência e ao que eu penso, com o conceito de família, nos levará longe, para que a empresa torne-se centenária. A relação familiar dá certo, mas sempre com um líder, se não tiver um líder não funciona.”

Mas o empresário pondera que não é preciso estar na operação, uma vez que domina tudo que os seus diretores fazem e que, portanto, preocupa-se mais com estratégias de expansão.

DA CRISE AO CRESCIMENTO

Após a morte do irmão veio a recessão econômica, que Aloir chamou de “teste de fogo”. O período foi marcado pela demissão de mais de 1 mil funcionários para preservar o caixa. Mas depois da tempestade veio a bonança e a Librelato voltou a crescer. Hoje o empresário afirma que detém traquejo e preparo para duplicar o faturamento da empresa em cinco anos, dos atuais R\$ 3,1 bilhões para R\$ 6 bilhões.

Para chegar a este futuro Aloir aposta na experiência do passado: “Nós nos robustecemos. E uma empresa leva muitos anos para se robustecer. Passa por crises



financeiras, societárias, familiares. Então ela está atestada para crescer. Não tenho medo nenhum porque temos todo um aprendizado de governança, para expandir novos negócios, de não deixar executivos na zona de conforto”.

O faturamento da companhia saltou de R\$ 570 milhões em 2014 para R\$ 3,1 bilhões no ano passado. “Acredito que fizemos onze anos em quarenta. Por que não podemos fazer cinquenta anos em cinco? Independentemente de governo, as oportunidades existem.”

ÀS COMPRAS

Para além do crescimento orgânico a Librelato também está incrementando seu negócios indos às compras, com a recente incorporação de companhias como a Sthall Master, que produz componentes menores em Orleans, SC, como supor-

tes e reservatórios de ar, e a Ibero, que fabrica em Itaquaquecetuba, SP, eixos e suspensões e que era a maior fornecedora da Librelato.

Aloir destaca ainda a criação da startup Sigaway, desenvolvedora de sistema de telemetria capaz de conectar o cavalo mecânico com a carreta. Tudo fruto de investimento de R\$ 150 milhões de 2021 a 2023.

Seis meses atrás a implementadora criou a holding chamada Librepar, a fim de incorporar negócios de autopeças, que responderão por receitas de R\$ 800 milhões no total de R\$ 3,4 bilhões projetados para este ano, que representarão incremento de 10% no faturamento.

EXPANSÃO SUSTENTADA

As perspectivas se dão em meio a cenário no qual se projeta estabilidade no segmento de implementos rodoviários: a Anfir, entidade que representa as fabricantes, espera mercado de 90 mil unidades em 2024, mesmo volume do ano passado. A Librelato, por sua vez, acredita em 82 mil a 86 mil unidades, o que configuraria queda de 4,4% a 8,8%.

Os planos da Librelato são de ampliar a produção em 7,4%, para 14,5 mil implementos este ano – otimismo derivado da maior aposta em inovação, novos negócios que a deixam mais competitiva.

Também está nesse pacote o lançamento de carretas da edição comemorativa de 55 anos, ofertadas a partir de julho, em aço inox que simboliza a robustez da empresa, pois o uso do metal estende a durabilidade do equipamento e evita o ataque da oxidação ao transportar fertilizantes e adubos. Numerado e limitado a 55 unidades o produto tem ainda lona prateada e todas as funções da telemetria desenvolvidas pela Sigaway.

Atualmente com fatia de 12% do mercado doméstico de implementos rodoviários, o plano é que até o fim de 2024 sejam alcançados 14% ou 15%. No ranking dos maiores fabricantes de carretas e carrocerias a Librelato vem atrás de Randon, com 24%, e Facchini, com 27%.



Raio X da Librelato

Faturamento anual

2023: R\$ 3,1 bilhões

2024: R\$ 3,4 bilhões [projeção]

Investimentos

2018-2023: R\$ 169 milhões

2023-2028: R\$ 405 milhões

Fábricas

Criciúma, Içara e Orleans [Sthall Master], SC,
Itaquaquecetuba, SP [Ibero]

Principais produtos e participação nas vendas

Graneleiros – 42%

Basculantes – 25%

Tanque – 6%

Carga fechada – 9%

Produção acumulada de implementos

2020-2023: 49,9 mil unidades

Projeção 2024: 13,9 mil.

Capacidade de produção

70 carretas/dia

Empregados

3,2 mil

Fornecedores

Diretos para produção: 200

Indiretos: 1 mil

Exportações

Segundo maior exportador do País, com vendas de 6 mil carretas no Exterior desde 2007. Em 2024 a projeção é exportar 650 unidades para Paraguai, Uruguai, Chile, Bolívia, Colômbia e República Dominicana, além de alguns países da África e da Europa.

Capacidades de engenharia

Setor de P&D com dez engenheiros especializados dedicados à inovação e ao desenvolvimento de novos produtos e tecnologias, com utilização ferramentas avançadas e metodologias eficazes.





Do total fabricado a intenção é exportar 650 implementos. A quantidade anual de embarques a outros países, que anteriormente girava em torno de 1 mil unidades, recuou principalmente por causa da redução do apetite do Chile, importante cliente de mineração. Essencialmente agrícola o Paraguai também sofreu quebra de safra, o que refletiu nas compras.

Apesar da redução a participação nas exportações do segmento deverá passar de 18% para 20%, uma vez que o total projetado para o Brasil este ano também diminuirá, de 4,5 mil unidades para 3,5 mil unidades. A Librelato é a segunda maior exportadora de caretas do País, atrás da Randon.

Desde que iniciou as operações de exportação, em 2007, foram embarcados 6 mil implementos. Hoje os principais mercados da empresa são Chile, Paraguai, Uruguai e Bolívia, além de países da África, Europa e América Central. Recentemente a empresa começou a vender também para República Dominicana e Colômbia.

MAIS VERTICALIZAÇÃO

Na contramão da tendência do mercado de terceirizar atividades a fim de promover fôlego ao caixa da empresa, a Librelato traçou meta de tornar-se cada vez mais verticalizada. Para cumprir com este, dentre outros objetivos, como tec-



A carreta comemorativa dos 55 anos da Librelato: aço inoxidável simboliza a robustez da empresa.

nologia em processos, novos produtos e infraestrutura, no ano em que completa 55 anos anunciou investimento de R\$ 405 milhões no período 2024-2028, que deverá sustentar o objetivo de abocanhar 20% do mercado de caretas no País.

Um dos principais objetivos do aporte é adquirir outras empresas do setor – uma terceira compra, inclusive, será divulgada no segundo semestre. E a empresa segue de olho em outras representantes da cadeia, inclusive montadoras de implementos menores que atuem em nichos em que a Librelato é pouco competitiva.

Aloir justifica: "Nós acordamos a tempo, pois quando terceirizamos, na crise, saiu muito caro. Precisávamos reduzir gastos drasticamente, então terceirizar foi um caminho. E nós não tínhamos conhecimento

para verticalizar na época. Hoje, porém, sabemos fazer em casa, temos diretores, vendas, todo o aparato para tal".

O empresário foi taxativo ao afirmar que não pode mais deixar lucros pela cadeia e ficar na zona de conforto como "uma simples montadora". Ao concentrar o processo produtivo com empresas coligadas terá produtos sem problemas com garantias, sustenta: "Não posso dizer que temos solução para tudo em casa. Não verticalizamos tinta, fio, gás, aço. Mas temos a certeza absoluta de que o processo de verticalização na cadeia dos nossos fornecedores é o caminho".

Ele complementa: "Se eu deixar 10% pela cadeia meu produto vai custar 13% a mais, os impostos também o encarecerão e, no fim, ele chegará 15% mais caro. Ou seja, a zona de conforto que mencionei pode nos tirar do mercado ou nos deixar estável, e definitivamente não é isso o que queremos".

Os R\$ 405 milhões serão utilizados para aquisições futuras e investimentos em tecnologia de processos, novos produtos e infraestrutura, sendo que R\$ 70 milhões já estão sendo aportados. A unidade de Içara, SC, por exemplo, ganhou três novos cortadores a laser.

Outra novidade é que a fábrica onde funciona a recém-comprada Ibero, em Ita-

quaquecetuba, SP, será ampliada a fim de reforçar a produção de eixos e suspensões e para abrigar a logística da operação. Ao todo foram investidos, por meio de capital adicional dos sócios, R\$ 23 milhões nessa expansão, sendo R\$ 17 milhões na aquisição do terreno, em maio, e R\$ 5 milhões na infraestrutura do local. A unidade passará de 40 mil para 70 mil metros quadrados.

Com o reforço da unidade no interior paulista a estrutura da Librelato, composta também pelas operações em Criciúma, Içara e Orleans, todas em Santa Catarina, passou a empregar 3,1 mil profissionais, ante 2 mil anteriores à aquisição.

EXPERIÊNCIA DE CAMINHONEIRO

Quando completou 22 anos Aloir Librelato decidiu que desbravaria as estradas do País como caminhoneiro. E permaneceu na boleia por seis anos, após ter percorrido 1,2 milhão de quilômetros. Da formação acadêmica apenas terminou o segundo grau, mas não cursou faculdade.

Ao ser perguntado sobre o porquê da escolha de se aventurar no ofício, uma vez que poderia ter se dedicado diretamente à empresa do pai, ele responde: "Acho que não teria esse conhecimento não fosse essa experiência".

Quando realizava entregas em gigantes como Votorantim, Suzano, Bayer, se



perguntava como é que as pessoas têm grandes empresas, o que fazem para chegar a esse ponto. "Comecei então projetar, um dia vou ser um grande empresário. Projete as coisas na sua mente, quando você menos esperar elas acontecem. E eu estou tendo esse privilégio."

Nascido em 25 de julho de 1963, Dia do Motorista, em Orleans, SC, o empresário está constantemente em transição, não à toa já morou em dezessete casas e teve dezesseis sócios na Librelato: "As mudanças nos dão conhecimento. Se o cidadão viver na cidade em que nasceu a probabilidade de ele ter sucesso é

menor. E a solidão é um grande remédio para a alma".

ABERTURA DE CAPITAL

A Librelato, que já tentou abrir o capital em 2019, hoje não tem mais esta pretensão no radar, afirma Aloir, ao assegurar, entretanto, que esse momento chegará: "À época o valor estava abaixo das expectativas. Entendi que aquele preço não era justo. Eles não leram o nosso potencial". Este era um dos objetivos do fundo CRP, que em 2011 havia adquirido 16,67% do capital da fabricante, mas revendeu em 2021 e saiu da sociedade.

Librelato em 55 anos

1969



Empresa inicia operação em uma pequena serraria fundada em Orleans, SC, por Berto Librelato e fabrica sua primeira carroceria de madeira.

1980



Adoção do nome Irmãos Librelato, que passa a vender peças e acessórios de caminhões, fornecendo assistência técnica para marcas nacionais.

1992



Marca é consolidada como Librelato Implementos Agrícolas e Rodoviários Ltda., com sede em Orleans, SC, focando na produção de equipamentos agrícolas e carrocerias rodoviárias sobre chassi.

1998



Produção do primeiro semirreboque basculante.

2001

Produção do primeiro semirreboque graneleiro.

2007



Primeira exportação e expansão de presença no mercado nacional com a criação de sua nova fábrica em Içara, SC.

2010

Inauguração de unidade fabril em Criciúma, SC.

2011

Librelato torna-se uma S.A., Sociedade Anônima, e recebe aporte do fundo de investidores CRP, o que dá início à adoção pela empresa dos padrões de governança corporativa.

Hoje o executivo desconsidera também a possibilidade de integrar outro fundo de capital, mas se diz aberto a joint ventures com empresas do setor que possam agregar ao seu negócio.

Também não está descartada a possibilidade de ingressar na eletrificação: "Podemos adquirir de terceiros, fazer o eixo de tração, por exemplo, e no futuro, incorporar o processo produtivo. Porque, ao meu ver, desenvolver isso no Brasil ainda é muito novo, enquanto não é uma realidade temos energia para gastar em outros negócios".



LEGADO GARANTIDO

Para manter o legado do pai, Berto, Aloir contou que seu filho caçula, João, gerente de estratégia, novos negócios e da vertical de serviços e tecnologia, embora tenha apenas 25 anos já está sendo preparado para sucedê-lo "quando a hora chegar".

Suas outras filhas, Luana e Alana, por sua vez, tocam empresas em outro segmento: trabalham com loteamento, construção e pavimentação de asfalto, tanto com obras públicas como privadas. É a multiplicação dos negócios característica dos Librelato se propagando. ■

2013

Empresa é reconhecida em dez premiações e certificações ao longo do ano, dentre elas o Campeões da Inovação pelo Grupo Amanhã e o GPTW, Great Place To Work.

2017

É eleita a Marca do Ano pela Fenabreve, entidade que reúne os distribuidores autorizados de veículos.

2018

Inaugura a primeira loja Libreparts, com o objetivo de oferecer aos clientes conveniência na compra de peças e componentes.

2019

Em comemoração aos 50 anos anuncia investimento de R\$ 28 milhões e apresenta lançamentos na Fenatran.

2020

Anuncia aporte de R\$ 24 milhões em tecnologias e ampliação dos parques fabris e adere ao selo ODS, Objetivos de Desenvolvimento Sustentável.

2021



Inaugura nova sede em Içara, SC, com desenvolvimento de novos produtos, ampliação da sede administrativa e novos restaurantes.

2022

Com o desinvestimento do fundo CRP na Librelato, realizado um ano antes, a empresa redesenha sua estratégia calcada em três verticais de crescimento: montadora, autopeças, serviços e tecnologia.

2023

Aquisição de duas empresas fornecedoras, a Ibero, que fabrica eixos e suspensões, e a Sthall Master, que faz suportes e reservatórios de ar. Os aportes integraram investimento de R\$ 150 milhões de ciclo de três anos encerrado em dezembro, que também modernizou as operações.

2024

Anúncio de novo ciclo de investimento de R\$ 405 milhões até 2028 para tecnologia de processos, novos produtos, melhorias de infraestrutura e aquisição de mais empresas. Outros R\$ 23 milhões de recursos próprios dos sócios foram aportados para ampliar a fabricação de eixos e suspensões em Itaquaquecetuba, SP, onde opera a Ibero.



Linha de montagem da VWCO na Argentina inaugurada em 2023: aproveitamento de espaço na fábrica de transmissões do Grupo VW.

VWCO acelera passo internacional

Fabricante de caminhões e ônibus já tem quatro unidades de montagem fora do Brasil e pode dobrar este número com o objetivo de produzir no Exterior ou exportar mais 30% de sua produção total

Por Pedro Kutney

Ser uma multinacional fabricante de veículos pesados que nasceu primeiro no Brasil tem lá suas vantagens na competição global: a primeira delas é a independência para criar produtos exportáveis sem competir com fábricas de uma matriz no Exterior, a outra é ostentar uma marca globalmente conhecida e de boa reputação. Assim, acrescentando a essa receita certa dose de ousadia, a Volkswagen Caminhões e Ônibus vêm trilhando sua internaciona-

lização desde o nascimento, em 1981, quando foi inaugurada em solo brasileiro a primeira fábrica de caminhões Volkswagen no mundo.

Com produtos focados no custo-benefício que têm boa aceitação em mercados emergentes que comungam características parecidas com as do Brasil, Roberto Cortes, CEO da VWCO, costuma determinar as ambições internacionais da empresa dizendo que "só a metade do mundo, o Hemisfério Sul, é suficiente para nós".

E assim tem sido em 43 anos de operação, com a adoção de planos de internacionalização que já levaram 183 mil caminhões e ônibus VW para 35 países da América Latina, África, Ásia e Oriente Médio, que recebem tanto produtos da fábrica brasileira de Resende, RJ, como também de quatro unidades no Exterior, no México, na África do Sul e, mais recentemente, nas Filipinas e na Argentina. Atualmente a rede de concessionárias no Exterior, com duzentos pontos, já é maior do que as 150 casas no mercado brasileiro.

Leonardo Soloaga, diretor de vendas internacionais, afirma que atualmente de 10% a 15% dos veículos produzidos são vendidos fora do Brasil, mas em passado recente este percentual já passou dos 25% e o objetivo é alcançar de 30% a 35% nos próximos anos, por meio do aumento das exportações e uma provável duplicação das unidades de produção no Exterior.

"O mercado internacional tem altos e baixos, exportamos 10 mil veículos em um ano e apenas 1 mil em outro", pondera Soloaga. "Mas a empresa trabalha todos os anos para ser mais internacional do que já é. O número de fábricas em outros países pode dobrar nos próximos anos."

PRODUTOS CERTOS E CERTO ATREVIMENTO

Produtos certos para certos mercados: "Esta é a nossa principal alavanca de vendas no Brasil e no mundo", afirma o diretor.



O elétrico VW e-Delivery, projetado no Brasil, em exposição no Salão de Hannover, na Alemanha, em 2018: nova oportunidade internacional.

"Os caminhões e ônibus que fazemos são robustos e se adaptam muito bem à maior parte dos mercados emergentes, que têm condições parecidas com as do Brasil. Nosso slogan 'menos você não quer, mais não precisa' cabe em muitos países que estamos explorando."

Para além disto existe um certo atrevimento de não ter vergonha nem impedimentos de oferecer os produtos no Exterior, pois como a matriz mundial da VWCO está no Brasil as decisões de explorar mercados externos são mais rápidas e diretas.

Desde 2018 a VWCO pertence ao Grupo Traton, unidade independente de veículos comerciais do Grupo Volkswagen que também agrega MAN, Scania e Navistar/



México: primeira fábrica fora do Brasil já montou mais de 22 mil caminhões VW e chassis Volkswagens.



Volksbus Yabantu com chassi 17.230: operação na África do Sul com a MAN produz veículos com volante à direita.

International. Mas isto, segundo Soloaga, em nada atrapalha os planos de expansão internacional da empresa, a prima mais popular do grupo.

Muito pelo contrário, fazer parte de uma companhia maior só ajuda: "Temos acesso a mais tecnologias e a mais mercados com parcerias das outras marcas do Traton Group – como a que já temos com a MAN na África do Sul, por exemplo –, porque nossos produtos não competem com os da Scania ou MAN, que estão situados em faixa de peso e preço superiores. Então somos complementares".

Com esta pegada independente a VWCO foi conquistando mercados ao redor do mundo. Seu campeão de exportações e montagem no Exterior é a linha de caminhões semipesados e pesados Constellation, que já liderou vendas no Chile, Uruguai, Argentina e Colômbia. Projetado no Brasil e exportado para diversos países, o modelo também segue em kits CKD e SKD para montagem no México, na África do Sul, nas Filipinas e, desde o início deste ano, também na Argentina. Nestes países também são bem vendidos e montados chassis de ônibus Volksbus.

A família brasileira de caminhões leves e médios Delivery é a segunda mais vendida fora do Brasil e a versão elétrica do modelo, o e-Delivery produzido na fábrica de Resende, desde 2021, também começou a ser exportado – o modelo, inclusive,

poderá competir como opção mais barata em mercados mais maduros que estão eletrificando suas frotas.

O mais novo membro da família de caminhões VW, o extrapesado Meteor, lançado no fim de 2020, também já iniciou carreira internacional. "Como disse todos os nossos produtos encontram clientes no Exterior", pontua Soloaga.

NO EXTERIOR DESDE SEMPRE

Negócios no Exterior fazem parte da estratégia da VWCO desde o ano 1 da empresa, em 1981, quando foram embarcados os primeiros 37 caminhões – ainda produzidos em São Bernardo do Campo, SP – para Argentina, Chile e Paraguai, que continuam sendo clientes.

Quando as legislações de emissões não eram uma barreira os caminhões VW foram vendidos até em países desenvolvidos. Em 1985 as exportações responderam por 28% da produção, com o embarque de 1,5 mil unidades, e foram fechados dois grandes contratos internacionais: um deles foi a compra de 10 mil modelos leves pelo Grupo Paccar, que vendeu os caminhões nos Estados Unidos com sua marca Peterbilt; o outro foi a venda de 11 mil veículos para a China. Dez anos depois, em 1995, as exportações superaram 2 mil unidades e foi a vez de a Alemanha comprar 8 mil L80, caminhão leve que antecedeu o Delivery.

Já em 2002 a VWCO levou o cavalo mecânico Titan Tractor para o Salão de Hannover, na Alemanha, a mais importante feira mundial do segmento de transporte. Depois desta primeira apresentação a empresa seguiu apresentando seus modelos nas edições seguintes do evento, sempre provocando a curiosidade de visitantes que nunca tinham visto um caminhão ou ônibus com a marca VW na grade frontal.

AS FÁBRICAS ESTRANGEIRAS

Em 2004 a VWCO consolidou um plano de internacionalização e inaugurou sua primeira planta de montagem fora do Brasil, no México, onde já produziu 22 mil unidades dos caminhões VW Delivery e Constellation, além de chassis Volksbus. A

fábrica de Querétano tem hoje capacidade para montar 2,3 mil unidades por ano.

Um ano depois de colocar os pés no México foi a vez de entrar no mercado africano de mão inglesa, com volante à direita, por meio da introdução de uma linha de montagem de caminhões Constellation e chassis Volksbus em Pinetown, na África do Sul, em parceria com a alemã MAN que mantém fábrica no local desde 1962. Na unidade sul-africana a VWCO já montou quase 4 mil veículos e pode fazer cerca de setecentos por ano.

Na década passada a VWCO chegou a ensaiar a instalação de linhas de montagem em outros países africanos com parceiros locais, principalmente em Angola, onde já vendeu cerca de 10 mil caminhões e ônibus. Segundo Soloaga o projeto ainda existe mas depende de alguns fatores para tornar o investimento viável.

Mais recentemente, em 2022, a fabricante colocou seu pé na Ásia com a instalação de uma linha de montagem de caminhões Constellation e chassis Volksbus em Manila, nas Filipinas. Com investimento conjunto com o Grupo Macc, seu importador no país, agora a VWCO pode montar cerca de quinhentas unidades por ano com vantagem fiscal, conta Soloaga: "Decidimos montar em CKD lá porque o imposto de importação cai a apenas 1%, contra 20% se importar o veículo montado. Também é uma porta que abrimos para explorar mercados vizinhos, onde o frete custaria muito caro para se enviar a partir do Brasil".

O mercado argentino foi o primeiro a comprar caminhões VW e hoje segue sendo o maior cliente externo: já foram para lá 40 mil unidades. Para aprofundar essa relação, em 2023, foi tomada a decisão de investir em uma linha de montagem em Córdoba, com capacidade para produzir até 2,7 mil veículos/ano, em área que estava ociosa dentro da fábrica de transmissões que o Grupo Volkswagen mantém no país vizinho.

A intenção, este ano, já é produzir oitocentas unidades de cinco modelos: duas versões do Constellation 17.280 chassi rígido e cavalo-mecânico, duas do Delivery, 9.170 e 11.180, e o chassi Volksbus 15.190 OD. "Com o espaço cedido na fábrica do Grupo Volkswagen em Córdoba conseguimos montar uma operação bastante competitiva, que vai facilitar as entregas no país e consolidar nossa presença lá", justifica Soloaga.

Nos próximos anos, afirma o executivo, a VWCO pretende continuar a explorar as oportunidades de expansão no Exterior, com dois objetivos comuns: o primeiro é crescer onde seus veículos já estão presentes, por meio da introdução de novos produtos, principalmente em países da América Latina; o segundo e paralelo passo é abrir novos mercados, com atenção voltada principalmente a clientes da África e do Oriente Médio. Assim a marca internacional de veículos brasileiros acelera seu rumo para conquistar a metade Sul do mundo. ■



Ateuimento internacional: caminhões VW exportados para os Estados Unidos (à esq.), em 1985, e para a Alemanha (acima), em 1995.

Reprodução Internet

Nióbio reduz custos e tempo de recarga do e-Volksbus

Projeto inédito da VWCO, CBMM e Toshiba tem resultados promissores

Por André Barros, de Araxá, MG

Recarga completa das baterias de um ônibus elétrico em apenas 10 minutos, durante uma parada no ponto final. É o que promete o projeto da Volkswagen Caminhões e Ônibus em parceria com a CBMM, Companhia Brasileira de Metalurgia e Mineração, e a fabricante japonesa de baterias Toshiba. O segredo da recarga ultrarrápida está em substituir o grafite por óxidos mistos de titânio com adição de nióbio no ânodo, polo negativo, das células das baterias de íons de lítio utilizadas no veículo, o que permite o uso de acumuladores menores, mais baratos e com vida útil até três vezes superior.

Em um desenvolvimento ainda inédito no mundo, mas bastante promissor para uso em veículos pesados eletrificados, um protótipo do e-Volksbus foi montado para usar a bateria SCiNb, produzida pela Toshiba, e começou a circular em Araxá, MG, na operação da CBMM, maior fornecedora de nióbio do mundo.



O protótipo do e-Volksbus equipado com baterias NTO da Toshiba e nióbio da CBMM: testes promissores.

Divulgação/VWCO

Nesta etapa final de testes o veículo é monitorado pelas empresas parceiras do projeto para confirmar os resultados da fase de desenvolvimento, avaliar o desempenho em aplicação real e monitorar a durabilidade da bateria. Após cerca de doze meses os dados serão analisados e o teste prossegue e avança para a possível industrialização.

Roberto Cortes, presidente da VWCO, estima para daqui a quatro anos a viabilidade comercial do e-Volksbus equipado com as baterias com nióbio: "É o tempo médio do desenvolvimento. O caminhão e-Delivery iniciou em 2017 para chegar ao mercado em 2021 e o e-Volksbus com bateria de lítio em 2021 e chegará no segundo semestre".

O ônibus que circula nas dependências da CBMM foi produzido pela VWCO na fábrica de Resende, RJ, e recebeu carroceria da Comil. Uma vez aprovado nos testes poderá ser mais uma opção na linha e-Volksbus, que será oficialmente lançada nas próximas semanas com chassis de 9 a 23 metros de comprimento. A produção modular permite a instalação de quatro ou seis módulos de baterias de íons de lítio, tanto das tradicionais LFO ou das NTO, como são chamados os acumuladores que têm na sua composição óxidos de titânio com nióbio.

O PULO DO NIÓBIO

Abundante no Brasil, que tem a maior reserva mundial, o nióbio é explorado e manipulado pela CBMM na região de Araxá. Segundo demonstraram os testes até o momento o óxido de nióbio aplicado ao ânodo, polo negativo, da bateria amplia em até 35% sua densidade energética comparada às baterias de íon de lítio mais avançadas que usam grafite, de acordo com Rafael Mesquita, chefe de tecnologia da mineradora.

Com a recarga em apenas 10 minutos é possível usar baterias bem menores, com autonomia de até 60 quilômetros, o suficiente até para trechos rodoviários curtos, o que reduz os custos e o peso do veículo.



Recarga de oportunidade no terminal de ônibus: com uso do pantógrafo as baterias NTO são recarregadas em apenas 10 minutos e os custos da operação podem cair até 50%.

Esta solução é perfeita para operações de ônibus urbanos, pois cria a condição de se adotar um sistema de recarga de oportunidade, por meio de um pantógrafo no ponto final, sem necessidade de se criar enorme e cara infraestrutura elétrica.

Como exemplifica Rodrigo Chaves, vice-presidente de pesquisa e desenvolvimento da VWCO, um mesmo carregador enche as baterias NTO, com ânodo de nióbio, de dez ônibus no mesmo período de tempo em que é recarregada apenas uma LFP, as tradicionais de íons de lítio com grafite: "O operador economiza na infraestrutura, pois o processo demanda menos carregadores. Basta instalar um pantógrafo no ponto final do ônibus e carregar no fim do seu percurso".



O pantógrafo é instalado na parte de fora do teto do ônibus, que é erguido à rede elétrica para fazer o recarregamento. O protótipo e-Volksbus em operação na CBMM está equipado com pantógrafo de 300kW, mas já existem com maior potência.

A VWCO estima que a solução de usar baterias menores e realizar recargas de oportunidade devem reduzir os custos do ônibus elétrico em até 50%, incluindo a possibilidade de operadores dividirem o investimento para instalar em conjunto carregadores em terminais de ônibus, por exemplo. Desta forma a infraestrutura de recarga migraria das garagens das empresas, como é hoje, para as rotas dos veículos.

MAIS APLICAÇÕES

A intenção da CBMM é ampliar o escopo do teste colocando mais ônibus elétricos em operação no médio prazo. O protótipo do e-Volksbus é apenas um dos 42 projetos que a companhia mantém com

parceiros para aplicações de nióbio em baterias. Segundo o CTO Rafael Mesquita existem testes de baterias em veículos de mineração, robôs e carros híbridos.

Mas a aposta da empresa, neste momento, é a aplicação nos veículos comerciais, por causa do custo maior e da autonomia menor: em veículos leves os dois fatores entram no topo das exigências na hora do desenvolvimento e a bateria NTO não atende a esta demanda: "No momento veículos de passeio não são o nosso foco. Ela funciona melhor em operação com rota bem definida, que não é o caso dos automóveis".

Só no ano passado a CBMM investiu R\$ 80 milhões em pesquisa e desenvolvimento das baterias NTO, com nióbio. Outros R\$ 450 milhões foram aplicados em uma fábrica, que será inaugurada em agosto, para produzir até 3 mil toneladas por ano de óxido de nióbio, além de outras unidades que fornecerão insumos a esta nova planta. ■

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



Alckmin e Podgorski na Scania: novo investimento alinhado com objetivos do Programa Nova Indústria Brasil.

Divulgação/Vice-Presidência da República

Scania renova ciclo no País com R\$ 2 bilhões e eletrificação

Aporte no período 2025-2028 sucede a programa de R\$ 1,4 bilhão que termina este ano. Serão destinados R\$ 60 milhões para linha de produção nacional de ônibus elétrico.

Por Redação AutoData | Com Soraia Abreu Pedrozo e André Barros

Como já era esperado desde o fim do ano passado a Scania divulgou a renovação de seu programa de investimento no Brasil, com aporte de R\$ 2 bilhões no período 2025-2028, que sucede ao de R\$ 1,4 bilhão aplicado de 2021 a 2024 para adoção de motorização diesel Euro 6 e para nacionalização de motores a gás para a linha de caminhões e ônibus produzida em São Bernardo do Campo, SP. Desta vez os recursos serão utilizados prioritariamente para modernização e atua-

lização da fábrica e no desenvolvimento da produção nacional de veículos eletrificados.

A Scania é a primeira fabricante de veículos pesados a anunciar aportes desde a criação do Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, que direciona os rumos da indústria automotiva no País até 2028 e que já destravou investimentos divulgados este ano da ordem de R\$ 100 bilhões.

O novo ciclo de investimento foi divulgado em 21 de junho com a visita à fábrica no ABC paulista do vice-presidente da República e ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, Geraldo Alckmin. Além de conhecer as diversas linhas de produção da empresa ele também embarcou no projeto inicial do programa: o primeiro chassi de ônibus elétrico da Scania no País, cuja linha de produção já está sendo preparada, com aporte de R\$ 60 milhões, e entra em operação a partir de março de 2025.

Segundo Alckmin os projetos da Scania se casam com os objetivos do NIB, Programa Nova Indústria Brasil, que busca financiar planos de ampliação da indústria ou reindustrialização com recursos do BNDES que somam R\$ 300 bilhões: "Nós estamos aqui, na ponta, na vanguarda da inovação, da tecnologia, numa indústria sustentável, verde, que lidera a descarbonização, com veículos elétricos, a gás e biodiesel. Trata-se de uma empresa altamente competitiva, que faz 115 caminhões pesados e ônibus por dia, e exportadora, que atende a América Latina e outros continentes".

RENOVAÇÃO RUMO À ELETRIFICAÇÃO

Inaugurada em 1962 a fábrica de São Bernardo do Campo já produziu meio milhão de caminhões. Instalado em área de 427 mil m² o complexo industrial tem 274 fornecedores e emprega 5,6 mil trabalhadores em nove linhas de produção de caminhões, chassis de ônibus e motores a diesel e gás para aplicações industriais e marítimas.

Christopher Podgorski, presidente da Scania Latin America, afirma que a fábrica passa por renovações constantes pois é um dos polos do sistema global de produção

da empresa: "Por isto conseguimos incorporar novas tecnologias às plataformas de produto recém-introduzidas na Europa, como fazemos, agora, com a plataforma para chassis para ônibus elétricos".

Depois de Suécia e Polônia a fábrica brasileira será a terceira da Scania no mundo a produzir ônibus elétricos. Segundo Podgorski esta é a continuação natural do plano de descarbonização das emissões de seus veículos, iniciado em 2018, quando a unidade começou a fabricar nova geração de caminhões, atualizados tecnologicamente com a Europa, com redução significativa de consumo de diesel, que foi seguida, em 2020, pelo lançamento da linha nacional de veículos a gás.

Ele diz que, "agora, o foco é incrementar a jornada de transformação com a eletrificação". E observa também que é importante manter aberta a alternativa dos biocombustíveis para veículos pesados, como biodiesel e gás biometano, que são neutros em emissões quando a medição é feita levando em conta a produção, distribuição e uso do combustível: "No processo de descarbonização o importante é manter o conceito do poço-à-roda. O inimigo comum é o carbono. Para abatê-lo, considerando um país de dimensão territorial como o Brasil, seu tamanho de frota e matriz energética, é fundamental abraçar múltiplas tecnologias. A eletromobilidade se encaixa neste contexto".

Alckmin experimenta viagem de baixo carbono: ônibus elétrico será mais uma opção da Scania.



Divulgação/Vice-Presidência da República



Scania já prepara linha de produção em São Bernardo para fazer dois chassis de ônibus elétricos por dia a partir de março de 2025



Divulgação/Scania

A FÁBRICA E O ÔNIBUS ELÉTRICO

De acordo com Isabelle Diniz, engenheira de processos industriais responsável pelo projeto de produção de chassis elétricos em São Bernardo, as adaptações necessárias na fábrica de chassis são relativamente simples: "São poucas adequações na linha, basicamente mudanças na pré-montagem, que envolve o sistema de resfriamento e de alta tensão, e da pré-montagem da estrutura que vai sustentar as baterias no lugar do motor".

Instalada em 2,9 mil m² a linha de produção de chassis tem capacidade de fabricar 4,1 mil unidades por ano, o correspondente a dezoito por dia. Atualmente o ritmo é de onze por dia e a previsão é manter a mesma cadência com a inclusão de três modelos elétricos diariamente.

Segundo Alex Nucci, diretor de vendas de soluções da Scania Operações Comerciais Brasil, as vendas do ônibus elétrico serão iniciadas durante a Lat.Bus, agendada para 6 a 8 de agosto no São Paulo Expo. Até o fim de 2025 a projeção é vender em torno de cinquenta unidades.

Os modelos de ônibus elétricos a ser oferecidos no mercado brasileiro são os mesmos já fabricados pela Scania na Polônia e vendidos em toda a Europa. O problema segue sendo o preço: os valores giram em torno de R\$ 2 milhões, a depender da configuração, o que é comparativamente R\$ 1,3 milhão mais caro do que o chassi similar a diesel K230E B4x2LB. Para amenizar o impacto o Scania Banco estenderá aos elétricos sua linha de financiamento para

veículos de baixa emissão de carbono a gás, que tem taxa de juro de 0,79% em vez do habitual 1,10% a 1,15% ao mês.

Estes chassis são do modelo 4x2 com 12 a 14 metros de comprimento, que poderão receber carrocerias Marcopolo, Caio, Comil ou Mascarello, com capacidade para levar até oitenta passageiros nas configurações de piso baixo ou normal.

O ônibus é alimentado por até cinco pacotes de baterias NMC, níquel-manganês-cobalto, fornecida pela Northvolt, da Suécia, com autonomia de 250 a 300 quilômetros em condições severas, com ar-condicionado ligado e topografia íngreme. O tempo de recarga é de 150 a 170 minutos, lembra Alex Nucci: "Este material tem densidade de energia maior do que as baterias de lítio e, portanto, é mais leve, o que permite a maior autonomia".

Segundo Marcelo Gallao, diretor de desenvolvimento de negócios da Scania Operações Comerciais Brasil, as baterias NMC são opção mais interessante do que as de lítio porque emitem 70% menos de CO₂ em seu processo de produção, o que lhe confere o título de "bateria verde".

PRÓXIMOS PASSOS ELÉTRICOS

A empresa não revela se o recém-divulgado pacote de investimento também estenderá a propulsão elétrica como opção aos caminhões da marca no mercado brasileiro. Nucci afirma que isso ainda não está previsto, mas que na Fenatran, a ser realizada em novembro, a Scania levará novidades sobre o assunto. ■

Investimentos pesados

Cinco fabricantes de caminhões e ônibus têm programas em curso que somam R\$ 6,9 bilhões no período 2021-2028. Scania foi a primeira a anunciar novo plano. Mercedes-Benz pode anunciar em breve.

DAF



R\$ **395**
milhões

2022-2026

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

IVECO



R\$ **1**
bilhão

2022-2025

60% dos recursos aplicados no desenvolvimento de novos caminhões e ônibus, com adoção de motorização 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

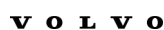


R\$ **2**
bilhões

2025-2028

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

VOLVO



R\$ **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



R\$ **2**
bilhões

2021-2025

R\$ 1 bilhão para o desenvolvimento de linha de caminhões e ônibus com motorização 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\$ 6,9 BILHÕES

GM reserva R\$ 1,2 bilhão para novo carro em Gravataí

Fábrica gaúcha receberá o primeiro aporte do plano de investimento de R\$ 7 bilhões da companhia no Brasil no período 2024-2028

Por Leandro Alves, de Gravataí, RS | Com Pedro Kutney

Fica com Gravataí, RS, o primeiro aporte do plano de investimento da General Motors no Brasil, divulgado no início deste ano, que prevê investimento total de R\$ 7 bilhões no período 2024-2028. Na segunda semana de julho a fabricante anunciou a destinação de R\$ 1,2 bilhão para sua fábrica gaúcha. A maior parte destes recursos será utilizada no desenvolvimento e na produção de um veículo totalmente novo, a ser lançado em 2026.

Santiago Chamorro, presidente da GM América do Sul, anunciou o investimento em um galpão da fábrica, reunindo imprensa e autoridades, incluindo o governador do Rio Grande do Sul, Eduardo Leite, como um gesto que simboliza apoio e confiança ao Estado que ainda se recupera da maior catástrofe natural de sua história, devida às enchentes de maio e junho que causaram destruição inusitada de vidas e infraestrutura, inclusive com a paralisação por semanas da linha da fabricante em Gravataí.

"A escolha de Gravataí é estratégica por ser uma fábrica preparada para a produção em alto volume e reforça o nosso compromisso com o Estado do Rio Grande do Sul", justificou Chamorro. Segundo ele o novo aporte na unidade, que não esteve formalmente incluída no ciclo de investimento anterior de 2020 a 2024, deverá "modernizar e fortalecer a capacidade industrial para a chegada de um novo modelo Chevrolet inédito, em segmento ainda não explorado".



Santiago Chamorro anuncia investimento de R\$ 1,2 bilhão na fábrica de Gravataí

Além do novo produto o aporte também inclui a modernização da linha de produção e a renovação dos dois carros já fabricados atualmente na planta gaúcha, os Onix hatch e sedã.

PROVÁVEL SUV COMPACTO

Segundo especulações da imprensa especializada o novo Chevrolet gaúcho será um SUV compacto, menor do que o Tracker produzido pela GM em São Caetano do Sul, SP, mas sobre a mesma plataforma GEM, sigla de Global Emerging Markets, desenvolvida na China e no Brasil para mercados em desenvolvimento, de renda mais baixa.

A GEM também já é a base do Onix hatch e sedã. Portanto a ideia parece ser renovar ambos os produtos, que não passaram por alterações desde o lançamento

da geração atual, em 2019, e introduzir um terceiro modelo na linha para compartilhar a plataforma, com dimensões e powertrain semelhantes, incluindo a motorização turboflex 1.0 e 1.2 e uso de propulsão elétrica híbrida auxiliar, mas com design distinto, que adota linhas mais robustas próprias de um SUV.

Em tese o novo produto da GM deverá competir na faixa de tamanho e preço com modelos como Renault Kardian e Fiat Pulse, em segmento que está ficando cada vez mais congestionado no mercado brasileiro com novos participantes a serem lançados nos próximos dois anos, incluindo futuros Volkswagen e Toyota.

ENGENHARIA BRASILEIRA

Sem dizer qual é o segmento do novo produto Fábio Rua, vice-presidente da GM América do Sul, limitou-se a confirmar que o desenvolvimento está sob a liderança da engenharia na região: "O projeto está adiantado. Já existe um design muito próximo do final. Estamos liderando este projeto globalmente". É caminho parecido já seguido há dois anos com o desenvolvimento da picape Montana, desenvolvida no Brasil sobre a plataforma GEM.

O executivo também indicou que o novo Chevrolet tem ambições internacionais: "Inicialmente o foco é o mercado interno, mas vamos explorar outros países da América Latina e não descartamos exportar para outras regiões".

Linha de produção da GM em Gravataí: terceiro produto em 2026.



Além da categoria em segmento que ainda não atua o novo veículo também terá "propulsão ainda mais eficiente e inovadora", segundo Rua, sugerindo que alguma eletrificação poderá ser adotada.

De acordo com o vice-presidente ainda este ano a GM anunciará a segunda etapa de seu ciclo de investimentos no Brasil, que tem o propósito de renovar toda a linha de veículos da fabricante no País, mas que ainda depende de alguns fatores para seguir adiante: "Esta segunda fase para o período de 2024 a 2028 está atrelada às regulamentações do Mover e também do texto final da reforma tributária".

PRESENTE DE ANIVERSÁRIO

O anúncio de investimento chegou como presente de aniversário para a fábrica de Gravataí, que em 20 de julho completa 24 anos de operação, após passar por três expansões e receber investimentos que somam R\$ 4,5 bilhões. A unidade, inaugurada em 2000, já produziu mais de 4,7 milhões de veículos e deverá chegar aos 5 milhões até 2025, quando a GM irá comemorar seu centenário no Brasil.

Primeira planta industrial da GM fora do Estado de São Paulo, a fábrica de Gravataí foi construída sob os incentivos do Regime Automotivo, lançado pelo governo federal em 1995, e inaugurou no País o modelo produtivo de condomínio industrial, reunindo os principais fornecedores na mesma área.

Desde o início da operação a GM sempre concentrou em Gravataí a produção de seus carros de maior volume, os mais baratos e mais vendidos no País, a começar pelo Celta, resultado do projeto Blue Macaw, ou Arara Azul, desenvolvido no Brasil e produzido até 2015. Em 2006 o hatch ganhou a companhia de sua variação sedã, o Prisma, e em 2012 chegou o campeão de vendas Onix, outra criação brasileira, que em 2013 passou a compartilhar sua plataforma com o Prisma. Depois de 2015 só os dois permaneceram em produção no Rio Grande do Sul, com uma renovação de design e a migração para a plataforma GEM em 2019, que mudou o nome do sedã para Onix Plus.

Volkswagen injeta R\$ 3 bilhões em sua fábrica no Paraná



Planta que completa 25 anos receberá recursos do ciclo de R\$ 16 bilhões da empresa no Brasil para produzir mais dois modelos: o sedã Virtus e uma nova picape.

Por André Barros, de São José dos Pinhais, PR, e Pedro Kutney

A Volkswagen reservou R\$ 3 bilhões do seu programa de investimentos de R\$ 16 bilhões no Brasil até 2028 para a fábrica paranaense de São José dos Pinhais, onde atualmente produz o seu SUV compacto T-Cross e são montados em SKD os Audi Q3 e Q3 Spor-

tback. Com os recursos a linha do Paraná produzirá mais dois modelos VW: o sedã Virtus – fabricado desde 2017 na planta Anchieta de São Bernardo do Campo, SP – e uma picape inédita de tamanho intermediário, provavelmente a evolução do projeto Tarok apresentado como carro-

-conceito no Salão do Automóvel de São Paulo em 2018.

O anúncio – o primeiro feito pela empresa sobre a destinação do seu programa de investimento no País – foi feito em junho aproveitando a celebração dos 25 anos de atividade da fábrica, que foi inaugurada em janeiro de 1999 mas que só começou a produzir comercialmente o VW Golf em julho do mesmo ano e, um mês depois, entrou em linha o Audi A3, montado sobre a mesma plataforma até 2006.

PRODUÇÃO COMPARTILHADA

Produzido sobre a mesma plataforma MQB do T-Cross o Virtus entra em linha no Paraná a partir de 2025, mas seguirá sendo fabricado também na fábrica Anchieta. Ciro Possobom, presidente da Volkswagen do Brasil, justifica que o compartilhamento da produção em duas plantas é necessário porque espera-se por demanda maior pelo sedã no futuro, inclusive para exportações.

Segundo Possobom não necessariamente será reduzida a produção em São Bernardo, que atualmente fabrica quatro modelos: Polo, Virtus, Nivus e Saveiro. Mas ele admite que a fábrica precisará de espaço para produzir mais dois novos modelos que estão em desenvolvimento, também como parte do programa de investimentos da empresa no Brasil, que prevê o lançamento de dezesseis veículos, quatro deles inéditos.

O sedã Virtus: produção compartilhada por São Bernardo do Campo e São José dos Pinhais.



25 anos de Volkswagen/ Audi no Paraná

A fábrica de São José dos Pinhais é a mais recente e moderna das quatro unidades industriais da Volkswagen no Brasil. Seu projeto nasceu de um dos maiores ciclos de investimento da empresa no País, de US\$ 2,5 bilhões, anunciado em 1996. Ao longo de sua história a planta já produziu 3 milhões de veículos de duas marcas do Grupo VW, Audi e Volkswagen.

Três gerações do Golf foram produzidas no Paraná de 1999 até 2014 e a sétima geração, sobre a plataforma MQB, chegou em 2015 após investimento de R\$ 520 milhões. O hatch médio foi fabricado até 2019. Neste mesmo ano começou a produção do T-Cross, que igualmente é montado sobre a MQB, e trouxe aporte de R\$ 2 bilhões para a planta.

Além do Golf e A3 também já foram fabricados no Paraná, de 2003 a 2021, os Volkswagen Fox e suas variações CrossFox e SpaceFox.

No caso da Audi houve idas e vindas. Após encerrar a produção do A3, em 2006, a marca voltou a se associar à Volkswagen para fugir da sobretaxação a veículos importados do Inovar-Auto. Primeiro, em 2015, entrou em produção o A3 Sedan e, no ano seguinte, o SUV Q3, todos montados na mesma linha do Golf 7. Em 2019 a versão nacional do Q3 deixou de ser produzida e, em 2020, foi a vez do A3 Sedan.

Em 2022 a Audi mais uma vez aproveitou um pequeno espaço da fábrica após redução de 35% para 18% o imposto para importação de partes semimontadas (SKD) para montagem no País. Assim passou a montar os Q3 e Q3 Sportback.



Picape-conceito Tarok apresentada em 2018: projeto mais provável de produção da Volkswagen no Paraná.

Possobom também confirmou que a plataforma MQB Hybrid, sobre a qual serão fabricados modelos híbridos flexíveis, puros ou plug-in, será introduzida em todas as fábricas de montagem final da Volkswagen no Brasil, incluindo as paulistas São Bernardo e Taubaté e a paranaense São José dos Pinhais. Mas o executivo manteve sigilo sobre o cronograma dessa introdução, que deve se estender de 2025 a 2028, quando termina o ciclo de investimento.

INCENTIVO À CADEIA

Segundo Alexander Seitz, chairman executivo da Volkswagen América do Sul, a chegada do Virtus e da picape às linhas de São José dos Pinhais deve impulsionar a cadeia de fornecedores do Estado. Atualmente 54 empresas fornecem peças direta e indiretamente à planta, que no ano passado comprou R\$ 5 bilhões em componentes, algo em torno de 20% do orçamento total de compras da fabricante no Brasil.

"Continuaremos fazendo de São José dos Pinhais um hub de exportação de tecnologia do Paraná para o mundo", disse Seitz. "O aumento dos volumes produtivos também impulsiona a cadeia local de fornecedores no Paraná, gerando desenvolvimento econômico, tecnológico e social para o Estado."

O T-Cross, fabricado na unidade, atualmente é exportado para dezessete países da América Latina. Com o Virtus a tendência é ampliar o movimento no Porto de Paranaguá, que em 2023 movimentou mais de 36 mil veículos, importações e exportações. Atualmente o sedã é enviado para treze países: Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Curaçao, Equador, Guatemala, México, Panamá, Paraguai, Peru, St Marteen e Uruguai.

NOVA PICAPE

Até 2028 São José dos Pinhais começa a produzir seu terceiro Volkswagen: uma picape ainda inédita. Pouco foi revelado a respeito do utilitário, que também será exportado, mas é sabido que a Volkswagen planeja há tempos lançar uma picape de tamanho intermediário, entre a pequena Saveiro e a média Amarok.

As possibilidades apontam para o projeto Tarok, uma picape-conceito apresentada com este nome em 2018, no último Salão do Automóvel de São Paulo. À época esperava-se que o modelo, também construído sobre a plataforma MQB, seria o último dos vinte lançamentos prometidos pela empresa em seu plano anterior de investimento, de R\$ 7 bilhões no período 2017-2020.

Especulava-se também que a Tarok seria produzida na Argentina ao lado do Taos, então conhecido como projeto Tarek, derivado do SUV Karoq lançado anos antes pela Skoda, marca da República Tcheca que também pertence ao Grupo VW.

Nenhuma das hipóteses se confirmou e a Volkswagen, em seu novo plano de investimento, decidiu encaminhar o projeto para a fábrica do Paraná: "O que posso adiantar sobre a picape é que ela é completamente nova", limita-se a dizer Possobom. ■

25 anos de Volkswagen/Audi no Paraná



2013

Volkswagen anuncia investimento de R\$ 520 milhões para a produção nacional do novo Golf, de sétima geração, com introdução da plataforma MQB na unidade. Em 2014 é interrompida a produção da geração 5 do Golf.



2021

Marco de 200 mil T-Cross produzidos e fim da produção do Fox no Paraná.



Divulgação/Secretaria Municipal de Comunicação de São José dos Pinhais

2015

Início da produção do Audi A3 Sedan.



2022

Linha da Audi é reinaugurada na fábrica com montagem SKD do Q3 e Q3 Sportback.

1999

Em 18 de janeiro a fábrica de São José dos Pinhais é inaugurada com a presença do então presidente da República, Fernando Henrique Cardoso. Os modelos Golf, em julho, e Audi A3, em agosto, iniciam a produção nacional na planta.



2016

Produção do novo Golf 7 e Audi Q3.

2023

Marco de 80 mil unidades do T-Cross exportadas para dezoito países na América Latina e África.



2003

Lançamento do Fox e início da produção no Paraná.

2018

Anúncio de investimento de R\$ 2 bilhões para o desenvolvimento e a produção do SUV T-Cross.

2024

Fábrica completa 25 anos com mais de 3 milhões de unidades produzidas. Início da produção do novo T-Cross. Anúncio de investimento de R\$ 3 bilhões para produzir o sedã Virtus e uma picape inédita.

2005

Lançamento do CrossFox.

2019

Vinte anos da fábrica com início da produção do T-Cross. Encerramento da linha nacional do Audi Q3 e, no ano seguinte, do A3 Sedan.

2006

Encerramento da produção do Audi A3.

2012

2 milhões de veículos produzidos.



Para onde vão os investimentos

Ao todo 13 fabricantes de veículos leves anunciaram aportes de R\$ 103,6 bilhões de 2022 a 2032. GM, Stellantis e VW começaram a dar destino aos recursos.

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 dos produtos; desenvolvimento de novos sistemas de propulsão; R\$ 1,2 bilhão aplicado na fábrica de Gravataí, RS, para modernização das instalações, renovação da linha Onix hatch e sedã e produção de um SUV inédito.

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



RS **4**
bilhões

2024-2032

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

HYUNDAI



RS **5,5**
bilhões

2024-2032

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

NISSAN



RS **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



RS **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



RS **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 RS 13 bilhões na fábrica de Goiana, PE, para modernização de linhas para produzir modelos híbridos flex; RS 14 bilhões para Betim, MG, para desenvolvimento de novos produtos e tecnologias e modernização da fábrica; RS 3 bilhões para Porto Real, RJ, onde será produzido mais um carro inédito.

TOYOTA



RS **11**
bilhões

2024-2030

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

VOLKSWAGEN



RS **16**
bilhões

2022-2028

Lançamento de 16 veículos, 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, que receberá RS 3 bilhões para produzir o novo modelo e o sedã Virtus; desenvolvimento da plataforma MQB Hybrid com sistema de propulsão híbrido flex e motor nacionalizado em São Carlos, SP.



Divulgação/Ford

Ford nacionaliza motores da Ranger, na Argentina

Fábrica de General Pacheco recebeu US\$ 80 milhões para produzir os propulsores diesel Lion V6 e Panther 2.0 que vinham da Inglaterra e da Índia

Por Leandro Alves, de Buenos Aires, Argentina

Após aportar investimento de US\$ 660 milhões para produzir a nova geração da picape Ranger na Argentina – única operação industrial completa da fabricante que restou na América do Sul – a Ford completou a segunda fase do projeto, com aplicação de US\$ 80 milhões para localizar a produção dos dois motores diesel do modelo, o Lion 3.0 V6 e o Panther 2.0 de quatro cilindros,

que até o início deste ano eram importados de unidades da Ford na Inglaterra e na Índia, respectivamente.

Desde 2023 a Ford vem preparando a linha dos dois motores na planta de General Pacheco. O Lion V6 já está em produção e o Panther 2.0 entra na montagem a partir do segundo semestre. "Trazer a produção dos motores para a Argentina é a comprovação da competência desta unidade

e deste país no segmento de picapes”, comemora Martín Galdeano, presidente da Ford América do Sul.

O executivo avalia que a produção local dos motores ajuda a atender com mais eficiência a demanda pela Ranger na região, além de abrir oportunidade de exportar o produto no futuro.

O consumidor não deverá sentir qualquer diferença nos motores da Ranger produzidos na Argentina, nem técnica, nem de preço. Os propulsores são idênticos aos já utilizados: o Lion 3.0 V6 tem 250 cv e 600 Nm de torque e o Panther 2.0 170 cv e 405 Nm. Também não haverá, neste momento, vantagem no preço final, pois

segundo Galdeano “o custo de produção não é uma vantagem hoje comparando com a importação, mas no futuro esperamos que sim”.

REVITALIZAÇÃO

A fábrica de motores na Argentina, que produzia até então o motor diesel Puma 3.2, foi totalmente revitalizada. Os responsáveis pela área dizem que sobraram apenas o teto e as paredes do prédio original. Temperatura e pressão são controladas no local que agora tem capacidade de produzir até 82 mil motores ao ano, em dois turnos, numa área de 5 mil metros quadrados.

São 129 estações de trabalho com controle automático de tarefas, incluindo sistema inteligente de aperto de parafusos. Elas também foram projetadas para melhorar a ergonomia e o conforto dos 185 operadores, que receberam mais de 5 mil horas de treinamento. A linha é monitorada por mais de cinquenta câmaras e 2 mil sensores, que permitem a rastreabilidade das peças que estão sendo utilizadas.

Para atender à demanda serão inicialmente produzidos 189 motores ao dia, em um turno e meio. O desafio é grande por causa da complexidade de coordenar a fabricação de distintos produtos: para mudar a produção do Lion para o Panther são necessários 15 minutos de ajustes. Por isto, no início, haverá a alternância de produção a cada mudança de turno, segundo o diretor de manufatura Adrián Perez: “Esta é a primeira vez que a fábrica produzirá dois modelos diferentes”.

A Ford não informa qual é o índice de peças feitas na Argentina para a produção dos novos motores, mas diz que o índice regional de nacionalização da Ranger é 50%. No caso dos motores “as partes mais importantes são fornecidas por empresas da região”, segundo Perez. A Tupy, no Brasil, é a fornecedora dos blocos.

INVESTIMENTO NA PRODUÇÃO

A fábrica de Pacheco recebeu US\$ 660 milhões, pouco mais de R\$ 3,5 bilhões, para produzir a nova geração da picape



Ranger, iniciada no ano passado. A capacidade foi ampliada em 70%, passando 110 mil unidades por ano, segundo a Ford.

Uma das novidades é uma prensa de alta velocidade, a mesma que foi instalada na antiga planta de São Bernardo do Campo, SP. Com ela a Ford Argentina ganhou a maior e mais eficiente linha de estampagem do país, com capacidade de produzir até 1,8 mil peças grandes da picape por hora.

Na área de soldagem são utilizados 318 novos robôs. Antes eram 99 para realizar a mesma operação. Agora a área arma as carrocerias de até quarenta unidades, soldando todas as peças, em uma hora.

A linha de montagem final foi alongada, passou de 100 para 250 metros, o que possibilitou maior conforto e eficiência na execução. Ela foi equipada com controle automático de ferramentas de torque, escaneamento 3D para controle dimensional e mais de 1 mil câmaras e sensores, monitorados em tempo real com o uso de inteligência artificial para garantir a qualidade da picape.

Segundo Kleber Fernandes, diretor de qualidade da Ford América do Sul, a fábrica tem o melhor índice de reparos por mil unidades produzidas dentre todas as plantas que produzem a Ranger no mundo: "Considerando a média global de reparos na Ford estamos 28% abaixo. Temos padrão de qualidade do produto que é reconhecido até mesmo pelo nosso próprio cliente".

RESULTADO NO BRASIL

O resultado de todo este grande investimento, pelo menos por enquanto, é que no Brasil a nova Ranger tem aumentado a sua participação nas vendas do segmento de picapes médias. Segundo Pedro Rezende, diretor de vendas e da rede Ford no País, em 2023 foram negociadas mais de 17 mil unidades, o que correspondeu a 17% de participação no segmento: "No primeiro semestre de 2024 já avançamos para 19% de market share em picapes".

A fábrica de Pacheco produziu mais de 60 mil unidades da Ranger no ano passado, para abastecer Argentina, Brasil e outros mercados da região. ■



Fabricar produtos com o mais alto padrão de qualidade e segurança é o nosso compromisso.

Agradecemos à Honda pelo reconhecimento da nossa excelência no Programa Honda Way



Flóresta

acesse o
nosso site



Juntos, podemos alcançar sonhos cada vez mais altos



Divulgação/BYD

King, o rei presunçoso

Sedã é o nono lançamento da fabricante chinesa no Brasil, que chega com ambição de ser líder do segmento dominado há anos pelo Toyota Corolla

Por Pedro Kutney

Embalada pelo sucesso de suas vendas no Brasil, que este ano tornou-se seu segundo maior mercado mundial – ainda que com enorme distância da China –, a BYD fez o seu nono lançamento no mercado brasileiro, seguramente o mais presunçoso deles a julgar pelo nome do carro e as ambições declaradas. Pois para a empresa o híbrido plug-in King é o “novo rei dos sedãs”, nada menos.

A narrativa criada pela imprensa – e claramente incentivada pela empresa – levou o presidente da BYD Brasil, Tyler Li, a embarcar na ambição: “O King chega com grande entusiasmo da mídia especializada, gerando expectativa e curiosidade sobre o modelo que tem grande potencial de desbancar o modelo líder em vendas há anos”.

O alvo, portanto, é o Toyota Corolla híbrido, líder do segmento de sedãs médios

no País há mais de uma década. Em preço realmente dá para competir: o King chega em duas versões, sem opcionais, a GL por R\$ 175,8 mil e a GS por R\$ 181,8 mil, e as duas opções híbridas do Corolla custam R\$ 190,1 mil e R\$ 200,9 mil.

O King também pode ser assinado por meio de programa exclusivo da Arval, a locadora do banco BNP Paribas. O plano de 36 meses sai por R\$ 4 mil 990 ao mês com quilometragem mensal máxima de 1,5 mil km.

Ambos são sedãs médios mas um tanto quanto diferentes. O Corolla produzido no Brasil é um híbrido flex fechado, recarregado só pelo motor bicompostível etanol-gasolina, que quase sempre usa conjuntamente o motor a combustão e o elétrico para rodar. Já o King importado da China é um híbrido plug-in a gasolina, que tem bateria mais potente, recarre-

gável por meio do motor a combustão aspirado 1.5 ou plugado na tomada — por isto tem autonomia para rodar com tração 100% elétrica até 80 quilômetros, segundo medições do Inmetro.

AMBIÇÃO REAL

Henrique Antunes, diretor comercial da BYD Brasil, confirma a ambição de incomodar a concorrência: "Nossa expectativa é vender cerca de 1 mil unidades do King por mês". É mais ou menos o que a Toyota vende mensalmente do Corolla híbrido.

Agora, portanto, só resta combinar o jogo com os fiéis clientes da marca japonesa, conquistados pela qualidade de seus veículos e pelo bom atendimento no pós-venda.

Segundo Antunes a demanda inicial pelo King já justifica as expectativas após a abertura, em junho, da pré-venda do sedã, que somou 5 mil reservas com sinal de R\$ 5 mil e oferta de bônus de R\$ 6 mil, válida só por uma semana.

O executivo avalia que a maior procura será pela versão mais cara do King, a GS, que deverá responder por 70% das vendas: "A diferença de preço é pequena para um carro deste nível". As duas versões do sedã híbrido têm design, acabamento e pacote de equipamentos muito parecidos, o que mais muda é a potência combinada e a autonomia máxima em modo elétrico.

DUAS AUTONOMIAS REAIS

Ambas as opções do King têm motor a combustão 1.5 aspirado a gasolina de 108 cv. A versão mais barata GL usa motor elétrico de 177 cv, somando potência combinada de 209 cv, e a bateria de 8,3 kW/h confere autonomia com tração 100% elétrica em torno de 40 quilômetros. Já o King GS usa motor elétrico mais potente, de 194 cv, agregando no total 235 cv combinados, e a bateria também é bem maior, de 18,3 kW/h, que aumenta o alcance da propulsão puramente elétrica para 80 quilômetros, segundo medições já feitas no Brasil de acordo com padrões do Inmetro.



Segundo a BYD, usando a propulsão combinada o King pode percorrer até 1,2 mil km antes de precisar reabastecer o tanque e recarregar a bateria, distância equivalente ao percurso São Paulo-Brasília, DF. O sistema DM-i prioriza o modo elétrico, o que resulta em consumo de combustível de elásticos 25,6 km/l.

Ainda de acordo com a fabricante a combinação de propulsões garante desempenho bastante esperto ao sedã: o a 100 km/h em 7,3 segundos para o GS e 7,9 segundos para o GL, e ambos chegam à máxima de 185 km/h.

QUALIDADES REAIS

As duas versões do King são bastante completas em equipamentos e sistemas de segurança e conforto. Traz recursos de série como assistência de partida em rampa, monitoramento de pressão dos pneus, controle de aceleração de cruzeiro, direção assistida elétrica, freio de estacionamento eletrônico com autohold, sensores de estacionamento, câmara 360 graus, espelhos laterais elétricos e retráteis, chave com sensor de presença, seletor de câmbio eletrônico por botão rotativo no console central, saída de ar-condicionado traseira – só o GS tem duas zonas de temperatura –, quadro de instrumentos digital de 8,8 polegadas, quatro portas USB-A, tomada 12V e carregamento sem fio por indução para smartphones.

Na versão GS os faróis LED do King são ligados por um filete de luz diurna e no interior os bancos dianteiros têm ajustes elétricos.

Para competir com mais proximidade do Corolla híbrido faz falta ao King os sistemas avançados de assistência à condução, os ADAS, que o Toyota tem, como controle adaptativo de velocidade de cruzeiro ACC, assistência de manutenção em faixa LKA e frenagem automática de emergência AEB.

Henrique Antunes reconhece que os recursos de direção autônoma não foram agregados para manter o preço abaixo do concorrente: "Claro que precisamos fazer um balanço de equipamentos para chegar no valor que estamos vendendo. Mas só falta o ACC para o King ter ADAS, no mais o carro é bastante completo, é mais potente e é plug-in".

Os sistemas de segurança do King agregam seis airbags – frontais, laterais e cortina –, frenagem inteligente, controle eletrônico de estabilidade e tração.

O sistema de infoentretenimento conta com a já conhecida tela flutuante de 12,8 polegadas e rotação elétrica, com espelhamento de smartphone via Android Auto e Apple CarPlay, e o sistema de cockpit inteligente da BYD, que entende comandos de voz e faz atualizações de sistema remotamente por conexão à internet.

O King tem design atualizado, com mistura de sobriedade e esportividade, em linha com a maioria dos concorrentes. O coeficiente de penetração aerodinâmica, de 0,29, denota sua silhueta fluida, com baixo arrasto. O sedã tem dimensões espaçosas, com 1m49 de altura, 1m84 de largura, 4m78 de comprimento e 2m72 de entre-eixos, e utiliza rodas de aro 17 e pneus 215/55R17. O porta-malas acomoda 450 litros de bagagens.

São qualidades e dimensões de um bom sedã médio, com preço competitivo para o segmento. Resta saber se esta combinação será suficiente para ser rei do segmento. ■



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



Divulgação/Iveco

Iveco gasta R\$ 100 milhões para trazer o eDaily

Valor adicional ao ciclo de investimento da empresa é aplicado para importar, homologar e adaptar o utilitário elétrico ao Brasil

Por André Barros

Para trazer ao Brasil a versão elétrica do utilitário Daily, o eDaily – como havia prometido desde a Fenatran de 2022 –, a Iveco fez um aporte adicional de R\$ 100 milhões ao seu ciclo de investimentos de R\$ 1 bilhão na América Latina, previsto até 2025. Segundo o presidente da fabricante na região, Márcio Querichelli, o valor foi aplicado nos testes nas ruas e estradas brasileiras, capacitação da rede, pós-vendas e serviços e a tropi-

calização do produto, que contou com o apoio da engenharia nacional.

O dinheiro será aplicado até 2026, de acordo com Querichelli, dentro de um projeto de introdução gradual do utilitário elétrico no mercado. O executivo adianta que volume de vendas, ao menos este ano, ficará limitado à cota isenta de imposto de importação para veículos eletrificados. "Trouxemos 26 unidades dentro da cota do primeiro semestre. Agora em

julho o imposto subirá de 20% para 35% e teremos uma nova cota, da qual pretendemos trazer outras unidades. A ideia é, até o fim do ano, negociar cinquenta eDaily no mercado".

A eDaily é oferecida em três versões: furgão e chassi-cabine de 4,2 toneladas e chassi-cabine de 7,2 toneladas, com entreixos que variam de 3,5 a 4,4 metros. É possível instalar de uma a três baterias em cada veículo, que geram autonomia de 110 a 300 quilômetros, dependendo da versão e da quantidade de packs instalados.

O preço parte de R\$ 549 mil e, segundo o presidente, o primeiro lote está todo negociado. Em breve serão anunciados os primeiros clientes, mas a Iveco optou por fazer vendas pontuais em vez de negociar muitas unidades com o mesmo transportador. O foco nesta primeira etapa é o Estado de São Paulo e a Grande Belo Horizonte, em Minas Gerais, onde as concessionárias já foram capacitadas e estão prontas para atender o pós-vendas.

O presidente admitiu a possibilidade, caso a demanda seja maior, de vender unidades extrapolando a cota isenta do imposto de importação.

CARACTERÍSTICAS DA EDAILY

A eDaily é produzida em Suzzara, na Itália, onde também são montadas as baterias, pela FPT, cujas células são impor-

tadas da China. O motor elétrico também é FPT e alcança 134 cv nas versões de 4,2 toneladas e 193 cv nas de 7,2 toneladas.

Segundo Carlos Fraga, diretor de marketing e desenvolvimento de rede, o projeto para a eDaily partiu do zero pensado em um programa elétrico, não é uma adaptação do diesel para elétrico. O chassi modular de caminhão permite que, nas versões chassi-cabine, sejam instalados implementos usados em modelos a diesel, sem a necessidade de adaptações.

"Acreditamos ser a solução ideal para o transporte dentro de grandes centros urbanos", afirmou o diretor. "Temos tecnologia de regeneração do freio que carrega as baterias e podemos recarregar o utilitário, por meio da dianteira, em qualquer tomada".

Junto com a eDaily a Iveco trouxe para o Brasil uma linha de carregadores Nexpro, sua marca para a reposição. Estes equipamentos podem ser usados em diversas aplicações de veículos elétricos, incluindo automóveis e comerciais leves.

Ainda sem confirmação oficial ou estudos avançados existe a intenção, ao menos do presidente Márcio Querichelli, de produzir o eDaily no Brasil no futuro. Segundo ele a redução gradual e o fim das cotas de isenção do imposto de importação de 35% sobre veículos elétricos de carga, prevista para terminar em julho de 2026, é um facilitador para esta possível decisão. ■



Fornecedores são premiados pela Honda Automóveis

Empresa reconhece o desempenho de 22 empresas

Redação AutoData

A Honda Automóveis premiou 22 fornecedores pelo desempenho em 2023, em seis categorias, e também reconheceu outras trinta empresas de sua cadeia de suprimentos no Brasil pela parceria desde o início das operações produtivas da companhia, em 1997, na fábrica de Sumaré, SP.

Representantes das empresas premiadas receberam os troféus no Encontro com Fornecedores da Honda Automóveis, realizado em junho passado.

O vice-presidente industrial Otávio Mizikami celebrou a relação próxima da Honda Automóveis com os parceiros da cadeia de suprimentos: "É muito positivo reunir os fornecedores anualmente e promover um momento de comunicação aberta que contribui para fortalecer a nossa conexão. Além disso esse momento proporciona novas possibilidades de melhoria contínua, um valor que é fundamental para a cultura da Honda e garante a mais alta qualidade dos automóveis da marca". ■

Prêmio Fornecedores Honda Automóveis 2023

Excelência em Qualidade e Entrega

Chemours | GDBR | Hitachi | Intertrim | Litens | Nitto Denko | NTN Rolamentos | Panasonic | Pecval | Saint-Gobain | Scórprios | Sumidenso | Sumitomo Rubber | Usiminas

Excelência no Programa Honda Way
Itaesbra

Excelência no Programa de Redução de CO₂
G-KT

Excelência no Atendimento à Divisão de Peças

Niterra | Topfilter | Yazaki

Excelência em Qualidade e Atendimento dos Serviços
Comércio de Sucatas Narciso | Verzani & Sandrini

Destaque Especial no Atendimento e Parceria
Comgás

Reconhecimento Especial (relação histórica)

3M | Angstrom | Autoport Transportes | Axalta | Belga Matrizes | Bosal | Bridgestone | Clarios | Comércio de Sucatas Narciso | Corprint Gráfica | Denso | Formtap | G-KT | Joyson | LSL Transportes | Maxion Wheels | Metagal | Panasonic | Pirelli | Saint-Gobain | Sango Transportes | Sanoh | Scórprios | Sumidenso | Transportes Padovani | TS Tech | Unimed | Campinas | Usiminas | White Martins | ZF



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

Stellantis quer faturar € 20 bilhões com softwares

A área de desenvolvimento de softwares automotivos da Stellantis projeta gerar receitas adicionais de € 20 bilhões para a companhia até o fim da década. As marcas do grupo já somam 13,8 milhões de carros conectados circulando, que somente em 2023 demandaram 94 milhões de atualizações via internet. Até 2030 a empresa prevê 34 milhões de veículos conectados. Já a partir deste ano os veículos do grupo na Europa sairão de fábrica com três plataformas digitais integradas: a STLA Brain, arquitetura que centraliza os acessos dos carros à internet, a STLA Cockpit, que dá acesso às tecnologias com menos botões e possibilidade de interação com inteligência artificial, e a STLA AutoDrive, que reúne os sistemas de direção autônoma. Em breve este processo será expandido a outras regiões.



Divulgação/Stellantis

Caminhões elétricos a hidrogênio da Hyundai percorrem 10 milhões de quilômetros



Divulgação/Hyundai

A Hyundai testou na Suíça por três anos e oito meses, rodando 10 milhões de quilômetros, 48 caminhões XCIENT elétricos alimentados por células de hidrogênio. Segundo a empresa trata-se de prova da confiabilidade de longo prazo da tecnologia, que gera eletricidade a partir de reação química do hidrogênio em um módulo. De acordo com a Hyundai, em comparação com frota de caminhões a diesel comuns, que emitiriam 6,3 mil toneladas de dióxido de carbono ao rodar a mesma distância, o XCIENT, que utiliza hidrogênio verde, reduz significativamente as emissões, equivalente à quantidade de carbono absorvida por 700 mil pinheiros por ano. Alimentado por dois módulos de células de combustível de 90 kW cada um o motor elétrico gera potência de 350 kW, ou 469 cavalos. A autonomia máxima é de 400 quilômetros. O modelo já opera em dez países: Estados Unidos, Alemanha, França, Holanda, Nova Zelândia, Coreia, Israel, Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos e Suíça.

Nos EUA 40% dos compradores de carros elétricos querem voltar à combustão

Quatro de cada dez proprietários de veículos elétricos nos Estados Unidos pretendem optar por um veículo a combustão em sua próxima compra. Foi o que revelou pesquisa da McKinsey divulgada pela Automotive News. As dificuldades com o carregamento dos veículos dificultam a transição para a eletromobilidade no país, de acordo com a consultoria, assim como os custos elevados de propriedade e a baixa autonomia para viagens de longa distância. Globalmente os resultados foram parecidos: 39% dos proprietários de EVs disseram pretender reverter o curso de volta à combustão. Foram ouvidos 30 mil consumidores de quinze países.



Freeplik

Foton faz nova investida no Brasil com três caminhões e uma picape



Divulgação/Foton

Em uma nova investida sobre o mercado brasileiro, desta vez com a operação controlada pela matriz, a chinesa Foton anunciou o lançamento de quatro veículos no Brasil, três caminhões e uma inédita picape média, a Tunlan, equipada com motor 2.0 turbodiesel de 175 cv, câmbio automático de oito marchas da ZF e sistema híbrido leve de 48V. A picape chega só em 2025 com preço estimado de R\$ 230 mil a R\$ 250 mil, para competir com modelos como Toyota Hilux e Chevrolet S10. A fabricante também planeja, no horizonte até 2028, voltar a produzir no Brasil. As

vendas começam em julho com a quinta geração do camião leve Aumark, com motor diesel 2.5 Cummins de 150 cv, por R\$ 219 mil na versão manual e R\$ 239 mil com câmbio automatizado de cinco marchas da ZF. Até novembro chega o semipesado Auman D, por R\$ 400 mil, com motor F4.5 Cummins de 220 cv e transmissão manual ZF de seis marchas. Já o minicamion Wonder está programado também para o ano que vem: o utilitário usa motor 1.6 a gasolina e, a depender da demanda, poderá ser importada ao mercado brasileiro sua versão 100% elétrica.



JCB investirá R\$ 500 milhões na América Latina

Após concluir este ano aportes de R\$ 120 milhões iniciados em 2021, a JCB, fabricante de máquinas de construção com fábrica em Sorocaba, SP, divulgou investimento de R\$ 500 milhões na América Latina com o objetivo de dobrar o tamanho de sua operação até 2030. É o maior aporte já realizado pela companhia e um dos

maiores do segmento nos últimos anos na região. Em torno de R\$ 360 milhões serão direcionados a ampliar as atividades, sendo R\$ 150 milhões para modernizar a planta brasileira, base de exportação para países latino-americanos. Outros R\$ 50 milhões serão alocados no desenvolvimento de novos produtos e na nacionalização de alguns

equipamentos e, ainda, mais R\$ 50 milhões na rede de distribuidores. O quadro atual de seiscentos funcionários será reforçado com 1 mil postos de trabalho, sendo trezentos diretos e setecentos indiretos, a maior parte em Sorocaba. O ano passado foi o segundo melhor ano da empresa no País, com a venda de 3,5 mil máquinas.

Grande Panda inicia renovação global da Fiat



Divulgação/Fiat

A Fiat divulgou as primeiras imagens do Grande Panda, compacto que será produzido sobre a plataforma Smart Car, a antiga CMP do Grupo PSA e que hoje é base dos Citroën C3 e C3 Aircross em Porto Real, RJ. O lançamento foi confirmado para Europa, Oriente Médio e África, mas o modelo é candidato a ser fabricado no Brasil. O Grande Panda foi apresentado oficialmente em suas formas finais em julho, na Itália, durante a celebração do aniversário de 125 anos da Fiat, mas chegará ao mercado somente em 2025, seguido por outros dois modelos, um a cada ano, de uma família desenvolvida sobre a plataforma Smart Car, que permite a produção com powertrain a combustão, híbrido ou elétrico.

Em um ano Ram vendeu 20 mil Rampage



Divulgação/Ram

Em seu primeiro aniversário a Rampage ultrapassou a marca de 20 mil picapes vendidas na América do Sul. Além do Brasil, onde foi desenvolvida e é produzida em Goiana, PE, o modelo também é comercializado na Argentina e no Chile. Somente este ano mais de 10 mil Rampage foram emplacadas no mercado brasileiro. O desempenho foi essencial para que a Ram registrasse crescimento de 205% em suas vendas no acumulado de 2024.

GWM lança Haval H6 mais barato

Com uma bateria menor, de 19kW, autonomia de 74 quilômetros em modo elétrico, e apenas um motor no eixo dianteiro, o Haval H6 PHEV19 entra no portfólio da GWM como o seu híbrido plug-in mais barato no mercado brasileiro, por R\$ 239 mil. A versão PHEV34 tem bateria de 34kW, dois motores e custa R\$ 279 mil. Ambos usam motor a gasolina 1.5 turbo e têm pacote de equipamentos e sistemas de segurança parecidos, incluindo piloto automático adaptativo ACC, frenagem automática de emergência e assistente de permanência em faixa.



Divulgação/GWM

Fiat soma 150 mil Pulse produzidos

O Fiat Pulse chegou à marca de 150 mil unidades produzidas em Betim, MG, desde o seu lançamento no Brasil, em outubro de 2021. A maior parte do volume foi vendida no mercado local, embora o Pulse também seja exportado para doze mercados da América Latina. O SUV é produzido com três opções de motorização: 1.3 Firefly aspirado, 1.0 turbo 200 e 1.3 turbo 270, com câmbio manual ou automático CVT, dependendo da versão.



Divulgação/Fiat

Grupo chinês GAC planeja investir US\$ 1 bilhão no Brasil

Mais um fabricante chinês planeja vir ao Brasil: o Grupo GAC anunciou investimento de US\$ 1 bilhão em cinco anos para estabelecer fábricas, centro de desenvolvimento e depósito de peças. Seu presidente, Feng Xingya, informou seus planos no início de junho ao vice-presidente e ministro do MDIC, Geraldo Alckmin, que estava em visita à China. O MDIC não divulgou o anúncio, só encontrado no site da companhia. Local da fábrica, portfólio e demais planos ainda são desconhecidos. Com joint ventures com Honda e Toyota, a GAC é uma das cinco maiores montadoras da China, com produção de 2,5 milhões de carros em 2023. Com mais de 110 mil funcionários, obteve receita de US\$ 70 bilhões.



Divulgação/GAC

Aramco compra 10% da Horse

A Aramco, estatal da Arábia Saudita produtora de petróleo e petroquímicos, anunciou a compra por € 7,4 bilhões de 10% da Horse Powertrain Limited, fabricante de motores a combustão e sistemas híbridos criada pelas montadoras Renault e Geely, que agora são donas 45% cada. A aquisição também prevê parcerias com a Aramco e a Valvoline em tecnologias, combustíveis e lubrificantes, para melhorar o desempenho dos motores produzidos pela Horse.

VWFS e LM captam R\$ 1,85 bilhão

A VWFS, Volkswagen Financial Services Brasil, e sua locadora LM Soluções de Mobilidade captaram, juntas, R\$ 1,85 bilhão. O braço financeiro da montadora, por meio do Banco Volkswagen, respondeu por R\$ 1 bilhão, em sua décima-terceira emissão de letras financeiras. E a companhia de locação e gestão de frotas obteve R\$ 850 milhões em sua primeira emissão de notas comerciais, que reflete o crescimento da empresa, que já tem 87 mil veículos sob gestão, incluindo 4,9 mil caminhões, um aumento de 23,6% com relação ao primeiro trimestre de 2023. A frota alugada cresceu 32,8%, impulsionada pelos programas de assinatura.

Frasle faz a maior aquisição de sua história no México, por R\$ 2,1 bilhões



Divulgação/Frasle

A Frasle Mobility adquiriu operações do Grupo KUO, do México, por R\$ 2,1 bilhões, na maior compra já realizada pela companhia de Caxias do Sul, RS, que pertence ao conglomerado Randoncorp. O negócio envolve a compra da divisão de aftermarket da empresa mexicana, incluindo fábricas, centros logísticos e escritórios, além do direito sobre as marcas. O Gru-

po KUO fornece peças para motores, como pistões e juntas, das marcas Moresa e TF Victor, e materiais de frenagem Fritec, como pastilhas e lonas. Mantém duas fábricas em Celaya, a cerca de 300 quilômetros da Cidade do México, e outras unidades produtivas na Capital. Também controla outras marcas e a principal distribuidora de peças de reposição do país, a Dacomsa.



Divulgação/MB

MERCEDES-BENZ CARS & VANS: RONALD KONING

A Mercedes-Benz Cars & Vans anunciou que Ronald Koning será o seu novo presidente e CEO no Brasil a partir de 1º de setembro. O atual presidente, Carlos Garcia, que entrou na companhia em 1988, se aposentará. Koning entrou na divisão de automóveis da Mercedes-Benz em 2008 e o seu primeiro cargo foi gerente de vendas corporativas. Atualmente é o chefe do departamento da Mercedes-Benz Customer Solutions Mechanical, onde seguirá até assumir o novo cargo.



Divulgação/Stellantis



STELLANTIS: GISELE TONELLO + ANDRÉ SOUZA + FÁBIO DE FREITAS

A Stellantis América do Sul nomeou em junho novos vice-presidentes responsáveis pelas áreas de software e inovação. Gisele Tonello é a nova vice-presidente de gestão de negócios de software, em substituição a André

Souza (foto ao centro), que passou a ser chefe global de ICT&D, desenvolvimento de tecnologias de informação e comunicação. Também na sua sucessão Fábio de Freitas (foto à direita) foi nomeado vice-presidente de ICT e inovação digital para a região. A engenheira eletricista Gisele Tonello, formada pelo Instituto Mauá de Tecnologia, será responsável pela expansão da área de software, veículos conectados e serviços na América do Sul, bem como pela criação de um centro de software sul-americano. Seu último cargo foi gerente de produtos digitais na General Motors, onde trabalhou nos últimos 26 anos. Freitas, formado em sistemas e administração de informação pelo Centro Universitário UNA, possui mais de vinte anos de experiência em TI. Antes do novo cargo foi chefe de TI para vendas, marketing digital, CRM, BI/Analytics, manufatura, pós-vendas e recursos humanos. Os dois responderão ao presidente Emanuele Cappellano.



Divulgação/SAE

SAE: RONALDO BIANCHINI

Sob o desafio de ampliar a atuação da SAE Brasil no ecossistema da mobilidade Ronaldo Bianchini assumiu, em junho, a diretoria executiva da entidade, da qual é integrante desde 1997. Anteriormente no cargo de gerente geral da SAE o executivo participou de atividades como cursos na área de tecnologia da mobilidade, simpósios e programas estudantis. Engenheiro mecânico especializado em motores de combustão interna, marketing e publicidade, Bianchini trabalhou ao longo de quase três décadas na organização dos projetos Baja, Fórmula SAE e Aero Design, que representam os programas estudantis da entidade.



Divulgação/Rentcars

RENTCARS: EDUARDO LACERDA MORELLI

Eduardo Lacerda Morelli foi nomeado novo diretor de operações da plataforma de aluguel de carros Rentcars e reportará diretamente ao CEO Francisco Millarch. O executivo estará à frente das áreas de serviços ao cliente, que lida com todas as tratativas de aluguel e assinatura de veículos. Com mais de duas décadas de experiência e passagens por empresas como Dasa, Vivo e GVT, Morelli é formado em relações públicas pelo Centro Universitário de Belo Horizonte, possui MBA pela Fundação Getúlio Vargas, especialização em administração, negócios e marketing pela Fundação Dom Cabral e formações em cursos internacionais pela Harvard Business, nos Estados Unidos, e IE Business School, na Espanha.



Divulgação/Dana

DANA: LUIS GEHRINGER

Em junho a Dana nomeou o venezuelano Luis Gehringer para assumir a direção de suas operações no mercado brasileiro, sucedendo a Raul Germany, que se aposentará após dez anos no cargo e quarenta de empresa — e que permanecerá como conselheiro sênior até setembro. Nascido em Valência, Venezuela, e formado em direito pela Universidad Arturo Michelena, Gehringer ingressou há 25 anos na operação da Dana de seu país natal e atuou também na Colômbia e no Equador. Chegou ao Brasil em 2018, para atuar na área de controladoria. Ele se reportará a Ryan Laskey, vice-presidente sênior de Veículos Comerciais da Dana.



Divulgação/Zen

ZEN: WILSON BRÍCIO

Wilson Brício está de volta à ativa. No início de julho ele foi contratado para ser o novo CEO da Zen, sediada em Brusque, SC. O executivo trabalhou por dezoito anos na ZF e foi presidente da multinacional alemã na América do Sul de 2005 a 2019. Brício assumiu o novo posto com o desafio de fortalecer a empresa no mercado automotivo, no qual se destaca pelo fornecimento de pinos de partida para motores de arranque. Engenheiro mecânico pós-graduado em administração industrial, Brício participou de diversos programas de desenvolvimento, como o do IMD, na Suíça. Ocupou cargos em associações e entidades nacionais e internacionais, é integrante do Board of Trustees do Fraunhofer Project Center de Manufatura Avançada, localizado no ITA, em São José dos Campos, SP, e presidente de honra da Associação de Engenheiros Brasil-Alemanha. Brício assume no momento em que a Zen investe R\$ 100 milhões para ampliar sua fábrica. A companhia emprega novecentos trabalhadores e produz 15 milhões de componentes por ano.



Divulgação/VWFS

VWFS: MURILO AZEVEDO

A Volkswagen Financial Services anunciou Murilo Azevedo Bruno como seu novo CRO, analista-chefe de risco. O executivo, que assumiu o cargo em junho, é o sucessor de Ricardo Paixão, que foi para o Chile para assumir o cargo de diretor geral da Porsche Volkswagen Servicios Financieros. O novo CRO acumula dezoito anos de experiência profissional em bancos e já trabalhou nas áreas de crédito, varejo, atacado, cobrança, comercial e operações. Sua formação é em administração, com MBA e especializações nas áreas de finanças e gestão de riscos.



Divulgação/Eaton

EATON: LUCIANO BELTRAME + RICARDO MONZANI + IRES SILVA + BRUNO BIANCARELI

A Eaton promoveu, em junho, uma série de mudanças no organograma de direção de suas unidades de negócios e fábricas no Brasil. Luciano Beltrame (foto à esquerda) foi nomeado novo diretor da divisão de automóveis e picapes na América do Sul. O executivo sucede a Ricardo Monzani (foto ao lado de Beltrame), que assumiu o cargo de diretor de cadeia de suprimentos para veículos comerciais e aftermarket da empresa nos Estados Unidos. O antigo cargo de Beltrame, que era diretor industrial da fábrica de transmissões de Valinhos, SP, será assumido por Ires Silva (fotos ao lado de Monzani), que era diretor da fábrica de engrenagens de Mogi Mirim, SP, agora sob responsabilidade de Bruno Biancareli (foto à direita).



Divulgação/BMW Motorrad

BMW MOTORRAD: MATHEUS PEREIRA

Matheus Pereira foi nomeado o primeiro CEO brasileiro da BMW Motorrad Brasil, sucedendo a Julian Mallea, que deixa a divisão de motos do BMW Group por vontade própria após dirigir a equipe brasileira por cinco anos. A troca ocorreu em 1º de julho, quando assumiu o cargo o economista formado pela Universidade São Judas Tadeu, com especialização em engenharia econômica pela Universidade Mackenzie e MBA em gestão estratégica de negócios pela FGV. Ele se reportará a Dirk Biehler, diretor regional da BMW Motorrad América Latina. Pereira ingressou no BMW Group em 2008 e passou por diversos cargos e áreas, incluindo o estabelecimento da Mini no Brasil. Desde 2024 ocupava o cargo de superintendente de vendas e marketing da BMW Serviços Financeiros.



Divulgação/Hyundai

HYUNDAI: OSCAR CASTRO

A Hyundai Motor Brasil nomeou Oscar Castro para a sua diretoria de vendas para o mercado brasileiro, respondendo ao vice-presidente Angel Martinez. Engenheiro mecânico formado pela Universidade de Brasília, com pós-graduação em gestão de negócios pela Fundação Dom Cabral e MBA em comércio internacional pela FGV e em negócios e gestão pela Universidade da Califórnia, nos Estados Unidos, Castro assume a área no momento da transição do modelo de negócios, em que a operação local passa a coordenar também toda a importação e distribuição do portfólio completo de veículos Hyundai, antes de responsabilidade da Caoa, bem como a produzir novos modelos em Anápolis, GO. O executivo acumula vinte anos de experiência no setor automotivo, com passagens por Ford, PSA Peugeot Citroën, FCA e Yamaha.



Divulgação/Bright



BRIGHT: JÚLIO CÉSAR SANTOS + ANTONIO CARLOS BERTELLI

No ano em que completa dez anos de operação a consultoria Bright anunciou Júlio César dos Santos (foto à direita) como seu novo diretor comercial. O executivo chega no momento em que a empresa está reformulando sua estrutura e traz uma nova metodologia de abordagem de clientes e de relacionamento mais sistemático, que permitirá agilidade aos contratos e aceleração dos negócios. Santos é formado em administração

de empresas e pós-graduado em gestão financeira e empresarial pela FGV, Fundação Getúlio Vargas. O executivo deverá se reportar diretamente ao CEO da Bright, Paulo Cardamone. A consultoria também contratou para a sua equipe comercial o engenheiro eletrônico Antonio Carlos Bertelli (foto à esquerda), que atuará como gerente de desenvolvimento de negócios e que se reportará ao novo diretor.



Divulgação/BYD

BYD: ALEXANDRE BALDY

A BYD promoveu Alexandre Baldy a vice-presidente sênior no Brasil, para todas as unidades de negócios, e chefe comercial e de marketing para a BYD Auto, dedicada a veículos eletrificados. Desde dezembro de 2022 o executivo exercia o cargo de conselheiro especial da fabricante chinesa. Baldy, que já foi ministro das Cidades, deputado federal por Goiás e secretário de Transportes de São Paulo, terá como missão, a partir de sua experiência nos setores público e privado, conduzir a visão estratégica da empresa, fomentar iniciativas de inovação, impulsionar a marca no País e fortalecer as parcerias com clientes.

“A forte queda das exportações e a alta desenfreada das importações está afetando nossa produção, que cresceu só 0,5% no primeiro semestre. Se não crescermos mais podemos ter paralisações de fábricas já no segundo semestre. Por isso pedimos a retomada para 35% do imposto de importações de elétricos e híbridos, o quanto antes.”

Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea, durante apresentação do desempenho do setor no primeiro semestre de 2024, no início de julho, quando a entidade revisou para cima as projeções de vendas domésticas e para baixo as expectativas de produção e exportação.

15%

É quanto a Fenabreve projeta que o mercado brasileiro vai crescer este ano, para 2,65 milhões de automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus. Em janeiro a associação dos concessionários previa crescimento de 12%.

11%

É quanto a Anfavea projeta que o mercado brasileiro de veículos vai crescer este ano, para 2,56 milhões de automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus. Em janeiro a associação dos fabricantes previa crescimento de 6%.

198 mil

Volume de veículos importados pelo Brasil no primeiro semestre de 2023, em crescimento de 38% sobre o mesmo período de 2023. Modelos chineses representaram 26% das importações e 78% da expansão.

US\$ 7,6 bi

Importações de autopeças de janeiro a maio de 2024, em queda de 9% sobre o mesmo intervalo de 2023, devido ao fraco avanço da produção de veículos no Brasil, que cresceu apenas 0,5% no primeiro semestre deste ano.

“Querem aproveitar o mercado brasileiro? Então venham produzir aqui. É preciso jogar o jogo aqui.”

Ciro Possobom, CEO da Volkswagen do Brasil, sobre o aumento das importações de veículos no Brasil, no início de julho em apresentação a jornalistas na sede da Anfavea.

“Se a indústria nacional não consegue disputar o espaço com 10% de veículos importados ela precisa rever seu portfólio e o seu modelo de operação. As exportações caem por causa dos impostos ou porque os consumidores de outros mercados estão preferindo outros veículos do que os produzidos no Brasil?”

Marcelo de Godoy, presidente da Abeifa, entidade que reúne importadores, em reação ao pedido da Anfavea ao governo para elevar o imposto de importação sobre veículos híbridos e elétricos.

“Devemos parar de falar a respeito de híbridos como se fosse uma tecnologia de transição, porque também é uma alternativa de longo prazo.”

Jim Farley, CEO da Ford, em uma reunião com investidores, no começo de junho.

AUTO DATA

Os patrocinadores desta edição

