

INDÚSTRIA

Ônibus gaúchos vão circular na Europa

Quase 40% de todas as exportações de Caxias do Sul em 2025 saíram das duas plantas industriais da Marcopolo

Eduardo Torres

Quase 40% de todas as exportações de Caxias do Sul em 2025 saíram das duas plantas industriais da Marcopolo. Somente no envio de carrocerias ao exterior, a empresa, que é referência no mercado, registrou uma alta de 63,2% em relação a 2024, tendo movimentado US\$ 227,8 milhões somente neste setor.

Países da América do Sul foram os principais destinos da produção. Em 2026, com a perspectiva de concretização do já aprovado acordo entre Mercosul e União Europeia, e com a instabilidade nos países vizinhos, a gigante da Serra retorna ao continente europeu, e tende a se consolidar.

Um acordo foi firmado com a Volvo, que produz os chassis para a montagem de ônibus na unidade de Ana Rech, em Caxias do Sul. Após algumas adaptações na linha de montagem, a expectativa é entregar os primeiros 15 veículos neste ano e, nos próximos cinco anos, chegar a 300 ônibus com a tecnologia Marcopolo enviados à Europa. Neste primeiro momento, nos mercados da França e Itália.

"Não será a nossa primeira experiência. Já tivemos uma operação

em Portugal, quando percebemos um mercado muito competitivo e com fábricas integrais (produziam chassis e carrocerias). Essa tendência das integrais, porém, mudou, e voltamos a olhar para aquele importante mercado. Depois de enviarmos equipes de engenharia para sondar a região, percebemos, na nossa presença em feiras europeias, que o nosso G8 estava sendo muito bem aceito. Avançamos até um acordo com a Volvo e deveremos ter as primeiras vendas do modelo Paradiso 1200 no primeiro trimestre de 2027", explica o diretor de operações internacionais da Marcopolo, José Luiz Goes.

Segundo Goes, a forma como se produz por aqui faz a diferença também no mercado europeu. "Eles se surpreendem com a flexibilidade que conseguimos ter na linha de produção, além do design vencedor que se faz aqui. As nossas poltronas, por exemplo, são muito mais confortáveis do que o que se vê na Europa. Além claro, do protagonismo que temos em relação a tecnologias como veículos adaptáveis a novos combustíveis", completa.

Ainda levará alguns anos para que as tarifas a este tipo de produto, de fato, sejam reduzidas entre o Mercosul e a União Europeia. Hoje, aponta o diretor, haverá perda de competitividade ao enviar os veículos inteiros montados aqui para a Europa, a partir dos chassis recebidos da Volvo. Entre os planos da empresa está, provavelmente para

2028, inverter essa cadeia, com o envio das carrocerias aos montadores europeus.

Com a perspectiva de que em 2026 as vendas para países como Argentina e Peru, que dominaram o cenário do último ano, sofram redução, mesmo que o mercado europeu ainda não seja um espaço concreto de faturamento para a Marcopolo e toda a economia de Caxias do Sul – o continente respondeu por apenas 2% das exportações do município em 2025 –, a integração com aquele mercado é considerada estratégica para o protagonismo da Marcopolo no Brasil e em outras regiões do planeta.

"Quando nos habilitamos a entrar na Europa, estamos aptos às normativas de lá, que geralmente estão mais avançadas do que no Brasil. Por exemplo, já produzimos adequados à normativa europeia de resistência a chamas. Faz a diferença quando buscamos outros mercados e também, no momento em que as normas avançam no Brasil, nós saímos na frente, com a produção já perfeitamente adequada. Essa busca por novos mercados, com novas exigências sempre reverte em ganho de competitividade à Marcopolo", aponta José Luiz Goes.

O Oriente Médio e a África, por exemplo, estão entre os objetivos da empresa da Serra neste ano. E, especialmente na América Latina, a empresa prepara lançamentos nas linhas de ônibus elétricos, híbridos e a gás.

Oportunidade para renovar o parque industrial

E se o mercado europeu se apresenta, com o avanço do novo acordo comercial, como uma oportunidade aos produtos industriais da Serra, onde está o maior polo metalmeccânico do Rio Grande do Sul, o setor também vê nesta abertura uma oportunidade de modernizar a sua produção com ganhos de competitividade.

"Especialmente no segmento de maquinário e ferramentaria, abre-se uma possibilidade de ganhos em uma via dupla. Tanto para a abertura de mercados para produtos que saem prontos daqui, quanto para a modernização dos nossos parques industriais", aponta o presidente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Caxias do Sul e Região (Simecs), Paulo Joel Scopel.

A estimativa é de que, mesmo sendo a principal concentração industrial do setor no RS, a região tenha seus parques industriais com média de 28 anos no tempo de uso do maquinário. A Europa é origem de equipamentos de referência tecnológica para segmentos como fabricação de máquinas agrícolas, domésticas e de transformação de bens.

"Hoje, além do custo, com uma máquina de € 100 mil chegando aqui a € 150 mil, na produção, perdemos em velocidade em relação a concorrentes de outros lugares, por

exemplo, e que têm acesso a maquinário mais moderno e com cargas tributárias reduzidas. Boa parte da modernização dos parques industriais tem origem asiática, que evolui muito, mas as europeias, especialmente em usinagem, são de ponta", explica Scopel.

A partir das primeiras informações sobre o acordo Mercosul-União Europeia, a perspectiva do Simecs é de que haja uma redução de pelo menos 20% no custo de máquinas e equipamentos, que poderão refletir em até 25% de ganhos finais na produção.

Ainda sem este novo cenário, hoje, a produção metalmeccânica é responsável pelos maiores volumes de exportações de cinco dos dez maiores municípios exportadores da macrorregião retratada neste capítulo do Mapa Econômico do RS. Em Caxias do Sul – 8º maior município exportador do Estado em 2025 –, houve crescimento de 20,3% nas vendas externas em relação a 2024, com 51,8% das exportações entre carrocerias, reboques e peças para veículos. Em Montenegro, no Vale do Caí, 13º exportador do RS, 55,1% dos embarques foram de tratores e automóveis, enquanto em Farrópilha e Carlos Barbosa, com sedes da Tramontina, as exportações de artefatos domésticos e ferramentas predominaram.

Produção mais limpa e competitiva

A Tramontina foi uma das empresas afetadas em suas exportações em 2025 pelo tarifaço dos Estados Unidos. Em Carlos Barbosa, 22% das vendas ao exterior foram para os norte-americanos. Agora, a empresa vive a expectativa de que o futuro acordo comercial UE-Mercosul dê maior competitividade aos seus produtos na Europa, especialmente facas, talheres, panelas, frigideiras e porcelanas. Facas e porcelanas, por exemplo, hoje têm a maior carga de impostos na Europa dentro do mix de produtos da empresa.

"Caso as expectativas positivas se confirmem, a demanda pelas linhas de produtos que já se destacam na Europa deve aumentar. Estamos falando de facas domésticas e profissionais, frigideiras e panelas de alumínio e aço inox, talheres em geral, utensílios de cozinha e lixeiras em aço inox. Temos hoje presença em todo continente europeu, com cinco

unidades próprias na Espanha, França, Alemanha, Letônia e Reino Unido. Claro que este também será um desafio pela entrada mais facilitada de produtos no mercado brasileiro, então, será ainda mais essencial nos mantermos atualizados com as expectativas do mercado, tendências de consumo e planejamento", avalia o diretor de mercado externo da Tramontina, Jandir Brock.

Neste ano, a empresa iniciou a construção da sua planta de produção de hidrogênio verde, com aporte estimado em R\$ 43 milhões, junto à unidade de cutelaria, em Carlos Barbosa. A iniciativa coloca a indústria da Serra na vanguarda no setor em relação à produção mais limpa. A unidade poderá chegar a até 500 quilos de hidrogênio verde produzido de alta pureza. O gás será aplicado, inicialmente, na logística interna da divisão de Starflon, alimentando empilhadeiras e veículos industriais com combustível limpo.



Marcopolo deve entregar em 2026 os primeiros 15 veículos e, em até 5 anos, totalizar 300 ônibus ao mercado europeu