

Honda e Nissan unem forças para desenvolver carros elétricos

Montadoras japonesas acertam aliança para enfrentar ascensão chinesa na corrida pela transição energética

As montadoras japonesas Honda e Nissan anunciaram ontem uma aliança para desenvolver tecnologias para carros elétricos, em uma tentativa de fazer frente à rápida ascensão da China na corrida pela transição energética.

“As duas empresas chegaram a um entendimento baseado na convicção de que é necessário combinar os seus pontos fortes e explorar a possibilidade de colaborações futuras”, acrescentaram.

A parceria vai envolver o desenvolvimento de baterias, softwares e outras tecnologias para carros elétricos. “Novos players estão surgindo no mercado, e percebemos que as empresas que não conseguem lidar com eles não sobreviverão”, afirmou o presidente da Honda, Toshihiro Mibe, em uma entrevista coletiva,

acrescentando que as montadoras poderão decidir no futuro sobre uma joint venture (parceria) e em quais regiões do mundo farão essa colaboração.

FUSÃO ESTÁ DESCONTADA Está descartada, porém, segundo as companhias, uma fusão. Mibe citou as diferentes culturas corporativas da Nissan e da Honda como um desafio a ser superado na nova aliança estratégica.

A Honda, segunda maior montadora do Japão, tem como objetivo vender apenas carros eletrificados até 2040 e alcançar neutralidade de carbono até 2050. A Nissan estabeleceu como objetivo se tornar neutra em carbono ao longo do ciclo de vida de seus produtos até o ano fiscal de 2050.

“Para acelerar ainda mais os esforços rumo à neutralidade de carbono e zero vítimas de trânsito, será essencial fortale-

cer as tecnologias ambientais e de eletrificação, assim como o desenvolvimento de software”, afirmaram em um comunicado conjunto. Os analistas consideram que a medida procura diminuir a diferença com os concorrentes chineses no mercado de veículos elétricos, onde os fabricantes japoneses estão atrasados, após anos de aposta em veículos híbridos.

— É importante que estejamos preparados para o ritmo crescente de transformação da mobilidade a médio e longo prazos, e que tenhamos chegado a este acordo com base no entendimento mútuo de que Honda e Nissan enfrentam desafios comuns — afirmou o CEO da Nissan, Makoto Uchida. — Não podemos vencer essa corrida mantendo uma abordagem tradicional.

Para o CEO da Honda, esta é uma transformação na indústria automotiva “que ocorre-

reuma vez a cada século”. — O critério do nosso estudo será verificar se a sinergia de tecnologias e conhecimentos que as nossas empresas cultivaram nos conduzirá a líderes do setor.

POPULARIDADE DE HÍBRIDOS No Japão, os veículos híbridos, com bateria e combustível interna, são extremamente populares, o que levou os fabricantes a darem menos atenção aos veículos totalmente elétricos. Em 2022, 40% das vendas de veículos no Japão foram de híbridos, em comparação com apenas 1,7% de elétricos.

— Isso está muito longe da Europa (15%), dos EUA (5,3%) e, especialmente, da China (20%), que ultrapassou o Japão como o maior exportador de automóveis do mundo. Tanto Nissan como Honda estão planejando reduzir suas capacidades de produção na China em face da queda nas vendas, de acordo com o diário de negócios chinês Nikkei. Até mesmo seu próprio território, o Japão, foi abalado pela chegada da Tesla, montadora sediada nos EUA de propriedade do bilionário Elon Musk; da chinesa BYD; e pelo retorno da coreana Hyundai.

Nenhuma das duas montadoras tem o “tamanho crítico” para gerar margens significativas, portanto “estão sob pressão” para criar parcerias, insistiu Chris Redl, analista do setor automotivo do Japão. Ele destacou que, embora historicamente sejam rivais, faz mais sentido para a Nissan se unir a uma empresa japonesa. A Nissan e a Renault formaram uma grande aliança desde 1999, à qual se juntou a Mitsubishi em 2017. Nissan e Renault “reequilibraram” seus laços após anos de tensões, incluindo a prisão, no Japão, de então CEO da Nissan, Carlos Ghosn, em 2018.



Estratégia. Makoto Uchida, CEO da Nissan, e Toshihiro Mibe, CEO da Honda: combinar pontos fortes e explorar parcerias

Empresas acertam fusão para criar gigante em pescados

Frescatto e Prime Seafood farão troca de ações. Com união, ideia é incluir no portfólio itens vendidos no exterior, como cortes de lagosta

ANA FLÁVIA PILLAR
anflavia@globo.com.br

A empresa de pescados Frescatto Company, do Rio, e a Prime Seafood, maior exportadora brasileira no segmento, anunciaram ontem uma fusão. Juntas, as duas companhias faturaram R\$ 1,6 bilhão no ano passado, com meta de chegar a R\$ 3 bilhões em 2025. Caso as expectativas se concretizem, a Frescatto — já que a ideia é que a marca Prime deixe de existir em 2025 — alcançará o status de maior empresa de pescados da América Latina. A operação envolve apenas troca de ações. O investimento total previsto é de R\$ 70 milhões, sendo R\$ 60 milhões voltados para ampliar um frigorífico da Frescatto no Rio, e outros R\$ 10 milhões para um centro de distribuição na capital paulista. Atualmente, a Frescatto conta com dois pontos de venda direta, no Leblon e na Barra da Tijuca. O CEO, Thiago De Luca, conta que a empresa deve abrir uma uni-

dade em São Paulo em quatro meses. Ele gostaria de inaugurar mais uma loja no Rio até 2025. — São Paulo merece um centro de distribuição acolhido a uma fábrica de pescado fresco, que temos em proporção muito pequena. O investimento lá é menor, já temos um local, que está construído. Com a incorporação da Prime, passamos a ter cinco centros de produção — diz De Luca.

PEIXE PODE SER NOVA ESTRELA

O executivo conta que o foco agora é incluir no portfólio brasileiro produtos que a Prime comercializa apenas no mercado internacional, como todos os cortes de lagosta, o pargu paraense e a pescada. Executivos e analistas de mercado avaliam que a chave do novo empreendimento é a complementaridade. Atualmente, a Frescatto atua principalmente na comercialização de pescados para bares e restaurantes, enquanto a Prime conta com mais unidades



Atum, salmão e camarão
Para analistas, Frescatto encontra um atalho para entrar no mercado mundial de pescados

industriais, localizadas na Bahia, em Pernambuco e no Pará. Assim, a nova empresa passa a contar com a estrutura produtiva mais robusta da Prime, aproveitando a cadeia distribuidora da Frescatto. Os centros de produção no Nordeste permitem, além do abastecimento do mercado brasileiro, ampliar vendas no exterior. De um faturamento de R\$ 300 milhões da Prime em 2023, o objetivo é chegar a R\$ 500 milhões em 2025. — Uma coisa é uma empre-

sa apenas comercializadora. Outra, é uma empresa com indústrias de processamento locais, que, apesar do bom momento da indústria de alimentos no país, o segmento de pescados não desperta muita atenção dos investidores, o que pode mudar com a união entre Frescatto e Prime: — É um setor abaixo do radar, mas as perspectivas são promissoras. A produção de peixes aumentou bastante nos últimos oito anos, em função de novas

tecnologias. O peixe pode ser a nova estrela. Patterson reconhece que o mercado externo tem um potencial maior para impulsionar o crescimento da indústria nacional de pescados, com os estrangeiros interessados em consumir carnes mais magras. Professor de MBAs da Fundação Getúlio Vargas (FGV), Roberto Kanter diz que a Frescatto, na verdade, encontrou um atalho para entrar no mercado mundial de pescados, ao se fundir com uma empresa experiente em tecnologias mais complexas, como envio de lagostas vivas para a China. Ele avalia que a novidade abre oportunidades para que o setor de pescados se profissionalize, superando a informalidade ainda marcante do setor. De Luca diz que o peixe ainda é uma proteína cara, mas vê a cultura de consumo do brasileiro mudando aos poucos. — O consumo de pescado vai aumentar porque a geração mais nova está consumindo mais peixe de maneira natural, sem a necessidade de grandes campanhas. Lobo estima que o brasileiro tem potencial para aumentar seu consumo anual de pescados de 10kg para cerca de 14kg nos próximos anos.

STF: prisão de ex-presidente de banco alvo da Lava-Jato do Rio é ilegal

Edson Figueiredo Menezes atuava no Banco Prosper e foi preso em 2018

DANIEL GUILLENO
danielguileno@globo.com.br

O Supremo Tribunal (STF) considerou que foi ilegal a decretação da prisão preventiva de Edson Fi-

gueiredo Menezes, ex-presidente do Banco Prosper, ocorrida em 2018 na Operação Gólias, um desdobramento da Operação Lava-Jato do Rio de Janeiro. A decisão ocorreu na Se-

gunda Turma do STF, em julgamento no plenário virtual encerrado no dia 8. A prisão de Menezes já havia sido revogada por decisão liminar do ministro Gilmar Mendes, ainda em 2018. Ago-

ra, os demais ministros confirmaram a decisão de Gilmar. O empresário continua, contudo, proibido de ter contato com outros investigados. A prisão foi determinada pelo juiz Marcelo Bretas, que atuava na 7ª Vara Federal e conduzia os processos da Lava-Jato do Rio. Os ministros consideraram, no entanto, que a ordem foi baseada apenas na palavra de um delator, sem outros elementos que comprovassem que Menezes tivesse desviado recursos do Estado do Rio.

“O juiz federal Marcelo Bretas decretou a prisão preventiva do paciente com base em ilações, sem apontar elementos concretos que indicassem risco para a ordem pública ou para a aplicação da lei penal. Também tentou fabricar fatos contemporâneos, aludindo a relações profissionais ou laços de amizade mantidos entre o paciente e pessoas investigadas em outras operações policiais”, escreveu Gilmar Mendes. O ministro afirmou que a

decisão de Bretas é “vazia de argumentos e não atende aos pressupostos para decretação da prisão cautelar”. Seu voto foi acompanhado integralmente por Dias Toffi, André Mendonça e Nunes Marquês. Edson Fachin acompanhou o relator com ressalvas por considerar que o instrumento utilizado pela defesa não era o correto, mas que não havia justificativa para retomar a prisão preventiva. A defesa de Edson Menezes declarou que sempre acreditou na Justiça.