FAST
FORWARD
XPERIENCE

XIAOMI

YIZHUANG, PEQUIM · SETEMBRO DE 2026

A empresa, os carros e a fábrica

Dezesseis anos de história, os números do grupo, as três linhas de carro, o test drive e a fábrica.

VISITA À XIAOMI EV FACTORY · CADERNO DE PREPARAÇÃO E DE REGISTRO

44 LÂMINAS

O GRUPO · SEDE DA XIAOMI, PEQUIM

Um dia dentro da Xiaomi: a sede, a fábrica em Yizhuang e o carro na pista.

O dia começou no saguão da sede, onde dois SU7 ficam suspensos numa escultura de aço, e passou pela fábrica em Yizhuang, pelo test drive e pela sala de apresentação.

SETEMBRO DE 2026

Quatro blocos: a empresa, a decisão de fazer carro, o carro na pista e o carro na linha de montagem.

01 · A EMPRESA

De ¥0,1 bi a ¥457,3 bi

Dezesseis anos de receita, os quatro negócios e o modelo que explica o salto.

02 · A DECISÃO

Março de 2021

Por que uma fabricante de telefone resolveu fazer carro, e o que estava em jogo.

03 · OS CARROS

SU7, YU7, SkyNomad

Preços em yuan e em real, e o test drive: 1,98 segundos de zero a cem.

04 · A FÁBRICA

Um carro a cada 76 s

As seis oficinas que atravessamos, o processo, os robôs e o que tudo aquilo custou.

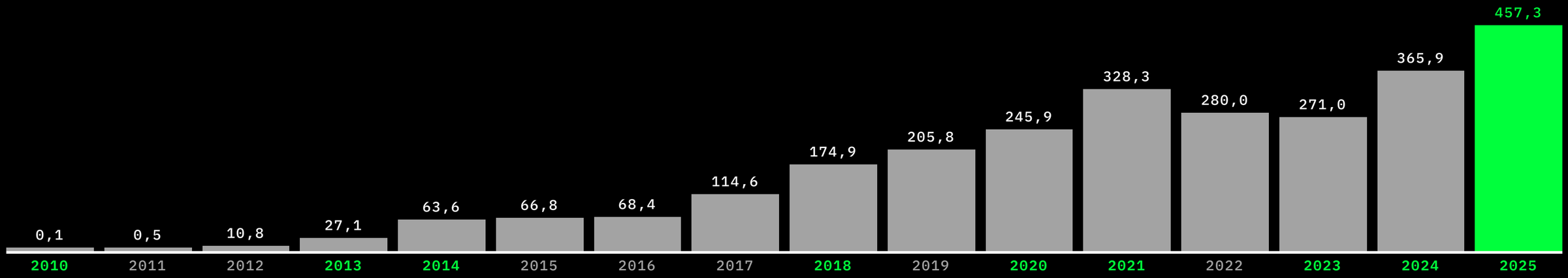
O QUE ESTE CADERNO É

Um resumo em português da apresentação institucional que a Xiaomi entregou na visita, somado ao que só se vê estando lá: o chão de fábrica e o carro em movimento.

01
A EMPRESA

Dezesseis anos separam um sistema operacional feito por oito pessoas de um grupo que faturou ¥457,3 bilhões e ocupa a 232ª posição da Fortune Global 500.

A Xiaomi passou de ¥100 bilhões no sétimo ano e de ¥450 bilhões no décimo sexto.



2010
Fundação

2013
Casa conectada

2014
Fora da China

2018
Bolsa de Hong Kong

2020
Novo varejo

2021
Anúncio do carro

2023
Pessoa, carro e casa

2024
Estreia do SU7

2025
Estreia do YU7

CRESCIMENTO COMPOSTO

19,1% ao ano entre 2014 e 2024, dez anos seguidos.

A QUEDA DE 2022 E 2023

Dois anos de retração no telefone, corrigidos pela premiumização e pelo novo varejo.

O QUE RETOMOU A CURVA

O carro. Com o SU7 e o YU7, a receita salta de ¥271 para ¥457,3 bilhões em dois anos.

Receita de ¥457,3 bilhões, e o carro dando resultado operacional pela primeira vez.

¥457,3 bi

Receita do grupo em 2025

Alta de 25,0% sobre 2024. Cerca de R$ 348 bilhões pela taxa deste caderno.

¥39,2 bi

Lucro líquido ajustado

Alta de 43,8%. O lucro cresceu quase no dobro do ritmo da receita.

232ª

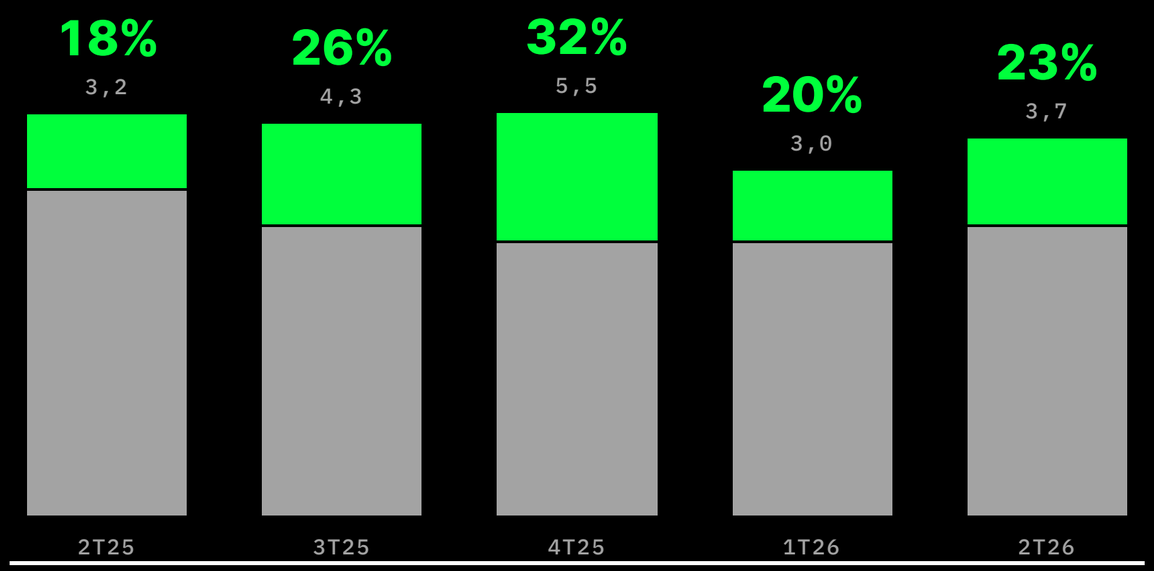
Na Fortune Global 500 de 2026

Um salto de 65 posições em um ano. Entrou na lista em 2019, como a empresa mais jovem a conseguir.

O QUE MUDA O JOGO

Em 2025 o segmento de carro, inteligência artificial e novas iniciativas deu resultado operacional positivo pela primeira vez: ¥0,9 bilhão, sobre ¥106,1 bilhões de receita. Quatro anos depois do anúncio.

O carro é quase um quarto do faturamento; o telefone ainda é quase o dobro dele.



O número em verde sobre cada coluna é a fatia do carro naquele trimestre.

AS QUATRO LINHAS NO 2T26 · ¥108,9 BILHÕES NO GRUPO

Telefone — 39%

¥42,1 BILHÕES · 31,2 MILHÕES DE APARELHOS, PREÇO MÉDIO RECORDE DE ¥1.351

Casa e produtos conectados — 29%

¥31,3 BILHÕES · ELETRODOMÉSTICO, TELEVISOR, VESTÍVEL E O RESTO DO ECOSSISTEMA

Carro, IA e novas iniciativas — 23%

¥24,9 BILHÕES · DOS QUAIS ¥23,9 BILHÕES SÃO VENDA DE CARRO

Serviços de internet — 8%

¥9,0 BILHÕES · PUBLICIDADE, JOGOS E ASSINATURA; MARGEM BRUTA DE 76,8%

A soma das quatro dá ¥107,3 bilhões; o resto é a linha de outros, que a Xiaomi não abre.

Quatro negócios, e o terceiro paga pelo primeiro.

01	**Telefone**	Terceira maior do mundo há seis anos seguidos. Top 3 em 53 mercados e top 5 em 67.
02	**Aparelhos conectados**	1,16 bilhão de aparelhos ligados à rede da empresa, sem contar telefone, tablet e computador.
03	**Serviços de internet**	Publicidade, jogos e assinatura dentro do sistema operacional. É a linha de margem alta que sustenta o preço baixo do aparelho.
04	**Carro**	Desde março de 2024. Três linhas: SU7, sedã; YU7, utilitário esportivo; SkyNomad, utilitário de autonomia estendida.

O aparelho é a porta de entrada. O que a Xiaomi vende de verdade é a permanência do cliente dentro do sistema dela.

Terceira maior fabricante de telefone do mundo, seis anos seguidos.

3ª

Posição global em aparelhos vendidos

Sem interrupção desde 2020, segundo a Canalys.

53

Mercados em que está entre as três primeiras

Segunda colocada na América Latina, no Oriente Médio e no Sudeste Asiático.

67

Mercados em que está entre as cinco primeiras

A marca opera em mais de 100 países e regiões.

POR QUE ISSO IMPORTA NA VISITA

A base instalada de telefone é o ativo que a montadora herdou pronta. Quem compra um carro da Xiaomi na China quase sempre já era cliente da marca, e isso derruba o custo de aquisição que uma montadora nova normalmente paga.

APARELHOS CONECTADOS À REDE DA XIAOMI, NO SEGUNDO TRIMESTRE DE 2026

1,16 bilhão

E isso não conta telefone, tablet nem computador. É só o resto da casa.

Ar-condicionado, geladeira, máquina de lavar, aspirador, televisor, lâmpada, pulseira, fone. Um aparelho conectado é um aparelho que fala com o telefone, e agora com o carro. É a razão pela qual a Xiaomi chama a própria estratégia de pessoa vezes carro vezes casa.

A CASA · RECORDE DE EMBARQUES EM 2025

O eletrodoméstico virou a segunda perna do negócio, e cresce mais rápido que o telefone.

Ar-condicionado	8,5 milhões de unidades	**+24%**
Geladeira	2,8 milhões de unidades	**+4%**
Máquina de lavar	2,3 milhões de unidades	**+18%**

Todas as três categorias bateram recorde em 2025. A porcentagem à direita é o crescimento sobre 2024.

Quatro escolhas explicam o tamanho, e nenhuma delas é o produto.

01 · PREÇO PERTO DO CUSTO

O hardware não é onde se ganha dinheiro.

Desde 2018 o conselho limita a margem líquida de todo o hardware a 5%, e o excedente volta para o usuário. O aparelho é barato de propósito.

02 · VENDA DIRETA

Sem intermediário entre a fábrica e o cliente.

A Xiaomi começou vendendo pela internet, em lotes, sem estoque parado e sem margem de distribuidor. A loja própria veio depois, com a marca já formada.

03 · COMUNIDADE ANTES DO PRODUTO

O sistema veio um ano antes do telefone.

O MIUI saiu em agosto de 2010 e era atualizado toda sexta-feira com pedidos dos próprios usuários. Quando o Mi 1 chegou, em 2011, já havia público esperando.

04 · ECOSSISTEMA POR INVESTIMENTO

Centenas de produtos que a Xiaomi não fabrica.

Em vez de fabricar tudo, a Xiaomi investe em empresas que fabricam para a marca. Ela entrega o canal, o desenho e o aplicativo; o parceiro entrega a linha.

A REGRA QUE A XIAOMI ESCREVEU CONTRA SI MESMA, EM ABRIL DE 2018

5%

O teto de margem líquida que o conselho impôs a todo o hardware do grupo: telefone, aparelho de casa, tudo.

Lei Jun anunciou em carta aberta que, se a margem passasse de 5%, a Xiaomi devolveria o excedente aos usuários. O argumento dele: vender perto do custo compra o apoio de longo prazo do cliente. É a razão pela qual a empresa precisa de outra fonte de lucro, e a razão pela qual o carro tinha que existir.

02

POR QUE O CARRO

Não foi paixão por automóvel. Foram três pressões ao mesmo tempo, e um susto em janeiro de 2021.

O SUSTO QUE EMPURROU A DECISÃO

Em janeiro de 2021 os Estados Unidos puseram a Xiaomi numa lista do Departamento de Defesa.

JANEIRO DE 2021

Nos últimos dias do governo Trump, a Xiaomi entra numa lista de empresas ligadas às forças armadas chinesas. Investidor americano fica proibido de comprar a ação.

MARÇO DE 2021

Dois meses depois, Lei Jun sobe ao palco por três horas e anuncia o carro elétrico. Ele chama a decisão de a última grande empreitada da vida dele.

MAIO DE 2021

A Xiaomi sai da lista. A aposta no carro fica de pé.

Lei Jun contou depois, em público, que o medo da sanção foi o que empurrou a entrada no carro: um negócio que dependesse menos de tecnologia licenciada de fora.

LEI JUN, FUNDADOR E PRESIDENTE · FOTO DE 2026

O TAMANHO DA APOSTA, DECLARADO NO PALCO

Dez bilhões de dólares em dez anos, sem um centavo de investidor de fora.

US$ 10 bi

O compromisso de dez anos

Anunciado em 30 de março de 2021, com ¥10 bilhões de capital inicial na subsidiária.

¥108 bi

O caixa que bancava a conta

Caixa e equivalentes no fim de 2020. Lei Jun usou o número para dizer que não precisava de sócio.

3 anos

Do anúncio ao primeiro carro

Março de 2021 até o SU7 nas lojas, em março de 2024. Fábrica própria, plataforma própria, motor próprio.

A última grande empreitada da minha vida.

LEI JUN, NO ANÚNCIO DE 30 DE MARÇO DE 2021

Um risco, um teto e uma tela.

01 · O RISCO

Depender menos de fora

O telefone depende de sistema operacional, de chip e de propriedade intelectual que vêm dos Estados Unidos. O carro elétrico chinês depende muito menos: bateria, motor e eletrônica de potência estão todos na China.

02 · O TETO

O telefone parou de crescer

Em 2025 a linha de telefone e casa cresceu 5,4%. O mercado global de telefone é de troca, não de primeira compra. Com margem limitada a 5% por regra própria, crescer exigia outro produto, de valor unitário muito maior.

03 · A TELA

O carro fecha o círculo

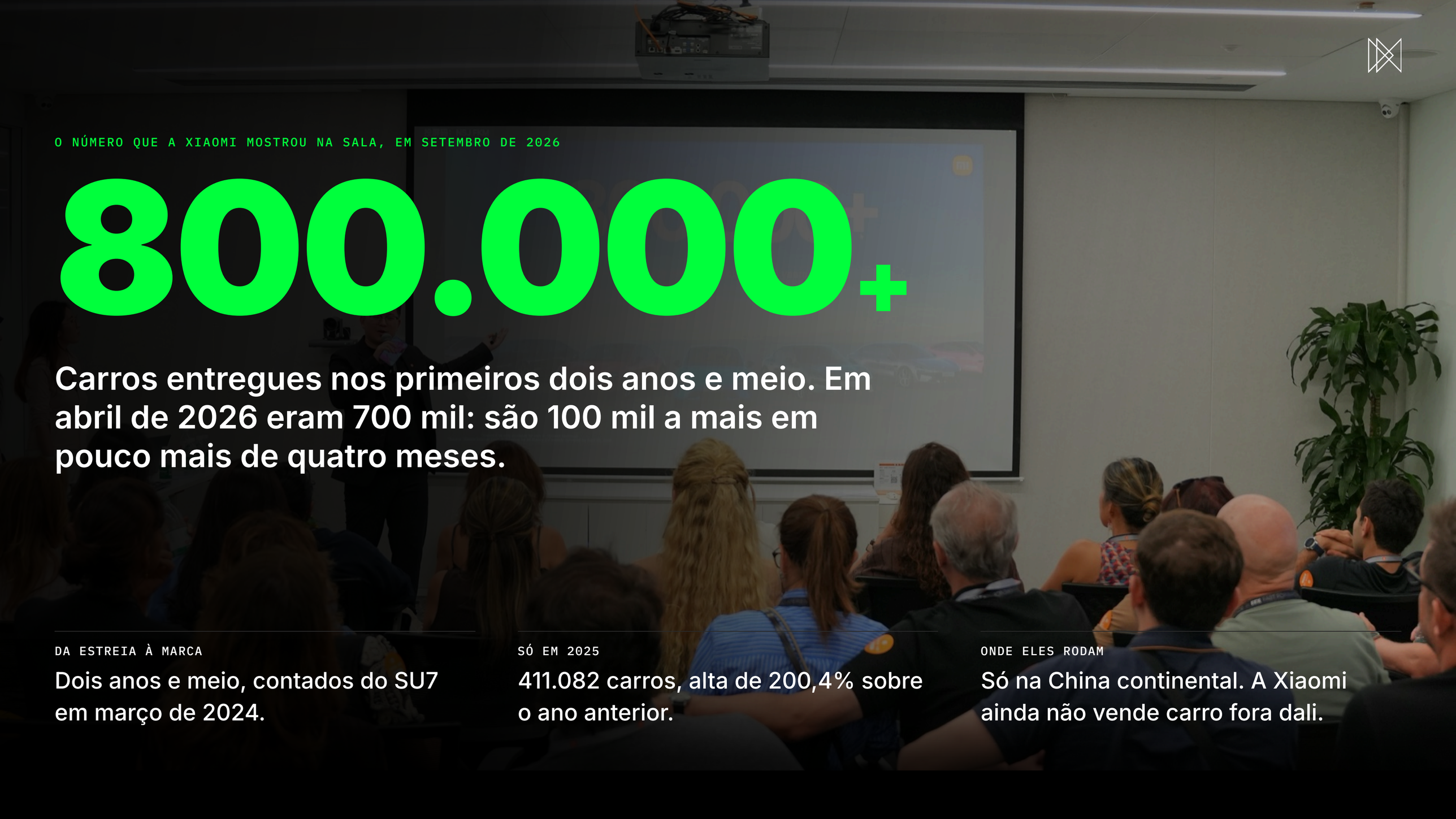
Faltava a peça entre a pessoa e a casa. Um carro é a maior tela que um cliente compra, fica anos com ele e roda o mesmo sistema do telefone. É o produto que amarra o resto.

A CONDIÇÃO QUE FALTAVA

Nenhuma das três razões bastaria fora da China. Só ali era possível comprar célula de bateria, motor, eletrônica e software de uma cadeia inteira montada em quinze anos de política industrial.

03
OS CARROS

Duas linhas nas ruas e uma terceira a caminho. Os preços das próximas lâminas são os de tabela na China, convertidos pela taxa de 5 de setembro de 2026.



O NÚMERO QUE A XIAOMI MOSTROU NA SALA, EM SETEMBRO DE 2026

800.000+

Carros entregues nos primeiros dois anos e meio. Em abril de 2026 eram 700 mil: são 100 mil a mais em pouco mais de quatro meses.

DA ESTREIA À MARCA

Dois anos e meio, contados do SU7 em março de 2024.

SÓ EM 2025

411.082 carros, alta de 200,4% sobre o ano anterior.

ONDE ELES RODAM

Só na China continental. A Xiaomi ainda não vende carro fora dali.

SU7 MAX EM LOJA DA XIAOMI, OUTUBRO DE 2024

XIAOMI SU7

O sedã que abriu a conta, e que ainda é o mais vendido da faixa.

ESTREIA

28 de março de 2024, a ¥215.900. Foram 50.000 pedidos firmes em 27 minutos.

SEGUNDA GERAÇÃO

Março de 2026. A primeira saiu de linha com mais de 381 mil unidades entregues.

ONDE ELE ESTÁ HOJE

Sedã mais vendido da China acima de ¥200.000 em 2025, com mais de 500.000 unidades acumuladas.

O que o SU7 custa lá, e quanto isso dá em real.

VERSÃO	PREÇO NA CHINA	CONVERTIDO	AUTONOMIA	OBSERVAÇÃO
Standard	**¥ 219.900**	**R$ 167.124**	835 km CLTC	tração traseira
Pro	**¥ 249.900**	**R$ 189.924**	902 km CLTC	a versão de autonomia
Max	**¥ 303.900**	**R$ 230.964**	autonomia menor	tração integral, 680 cv
Ultra	**¥ 529.900**	**R$ 402.724**	linha própria	1.548 cv, quatro portas

A TAXA DESTE CADERNO

Um yuan igual a R$ 0,76, cotação de 5 de setembro de 2026. Todo valor em real deste deck sai dessa conta. Preço de tabela, sem opcional, sem frete e sem imposto brasileiro.

XIAOMI YU7

O utilitário que fez 289.000 pedidos firmes na primeira hora de venda.

ESTREIA

26 de junho de 2025. Duzentos mil pedidos nos três primeiros minutos, o maior lançamento de carro já registrado na China.

VERSÃO DE ENTRADA NOVA

Maio de 2026: uma Standard mais barata, a ¥233.500, ¥20.000 abaixo da anterior. A antiga virou Long Range.

O QUE ELE GANHOU

Primeiro lugar em valor de revenda entre todos os elétricos da China, sete meses seguidos até fevereiro de 2026.

O que o YU7 custa lá, e quanto isso dá em real.

VERSÃO	PREÇO NA CHINA	CONVERTIDO	POSIÇÃO NA LINHA	OBSERVAÇÃO
Standard	¥ 233.500	**R$ 177.460**	entrada	lançada em maio de 2026
Long Range	¥ 253.500	**R$ 192.660**	autonomia longa	era a Standard de 2025
Pro	¥ 279.900	**R$ 212.724**	tração integral	o meio da linha
Max	¥ 329.900	**R$ 250.724**	topo de linha	enfrenta o Model Y de topo

A COMPARAÇÃO QUE INTERESSA

O utilitário de entrada da Xiaomi custa R$ 177.460 convertidos. Um utilitário elétrico equivalente vendido no Brasil parte de um patamar bem acima disso, e a lâmina seguinte explica por quê.

A diferença entre o sedã e o utilitário é de ¥13.600.

SU7 STANDARD · SEDÃ

¥219.900

R$ 167.124 convertidos

Quatro portas, 835 km de autonomia no ciclo chinês, tração traseira.

CONTRA

YU7 STANDARD · UTILITÁRIO

¥233.500

R$ 177.460 convertidos

Cinco portas, porta-malas maior, lançado em maio de 2026 para brigar por preço.

Em real, a diferença entre os dois carros de entrada é de R$ 10.336. Na prática, na China, o cliente escolhe carroceria, não faixa de preço.

O PLACAR DE MERCADO, NAS DUAS LINHAS

Dois primeiros lugares que uma montadora de dois anos não deveria ter.

XIAOMI SU7

Sedã mais vendido de 2025

Entre os sedãs acima de ¥200.000 na China, em todo o ano de 2025.

XIAOMI YU7

Primeiro em valor de revenda

Entre todos os carros elétricos da China, sete meses seguidos até fevereiro de 2026.

Converter yuan em real não dá o preço de um Xiaomi no Brasil.

O QUE A CONVERSÃO É

A ordem de grandeza do preço de fábrica, no mercado onde o carro é feito e vendido em escala. Serve para comparar com o preço chinês de um Tesla ou de um BYD.

O QUE ELA NÃO É

Não é preço de importação. Falta frete, seguro, imposto de importação, imposto estadual, homologação, rede de assistência e margem de distribuidor.

A ORDEM DA DIFERENÇA

Em modelos chineses já vendidos no Brasil, o mesmo carro chega a custar cerca de 2,3 vezes o preço chinês. O imposto de importação de eletrificados subiu para 35%.

Se a razão de 2,3 valesse aqui, o YU7 de entrada sairia perto de R$ 408 mil no Brasil.

Conta ilustrativa, feita sobre a razão observada em outros modelos chineses. A Xiaomi não vende carro fora da China continental. Serve só para mostrar o tamanho do degrau entre os dois mercados.

O SkyNomad resolve o problema que o elétrico puro ainda não resolveu: a viagem longa.

SkyNomad N90 Max

7 lugares.

464 km
SÓ EM ELÉTRICO

1.705 km
AUTONOMIA COMBINADA

SkyNomad N70 Max

5 lugares, tração integral.

505 km
SÓ EM ELÉTRICO

1.461 km
AUTONOMIA COMBINADA

São utilitários de autonomia estendida: rodam em elétrico e levam um motor a combustão que só gera eletricidade. Mais de 1.700 km sem parar, num país onde a recarga ainda é o gargalo da viagem longa.

04
O TEST DRIVE

Andamos no SU7 Ultra: 1.548 cavalos, três motores elétricos e 1,98 segundos de zero a cem quilômetros por hora.

OS SU7 ULTRA DO TEST DRIVE, YIZHUANG, SETEMBRO DE 2026

O CARRO DO TEST DRIVE

O carro que fizemos o test drive: o SU7 Ultra.

DE ZERO A CEM KM/H

1,98 s

CONTRA UM CARRO DE FÓRMULA 1

Um Fórmula 1 leva cerca de 2,6 segundos nos mesmos zero a cem: a largada dele é limitada pela aderência dos pneus. Nesse trecho o SU7 Ultra é mais rápido. Acima de 100 km/h a comparação se inverte.

O QUE É

O topo da linha SU7: ¥ 529.900 de tabela, o equivalente a R$ 402.724. Três motores elétricos e 1.548 cavalos.

DE ZERO A CEM QUILÔMETROS POR HORA, NO SU7 ULTRA

1,98s

Menos tempo do que leva para ler esta linha.

É mais rápido que qualquer carro de quatro portas já vendido. Nesses dois segundos o corpo é empurrado contra o banco com mais força do que o próprio peso.

1.548 cv

POTÊNCIA COMBINADA, EM TRÊS MOTORES

350 km/h

VELOCIDADE MÁXIMA HOMOLOGADA

30,8 m

DE 100 KM/H ATÉ A PARADA COMPLETA

Três motores elétricos, 1.548 cavalos e uma bateria que entrega 1.330 quilowatts.

1.548 cv

Potência combinada

1.138 kW. Um motor dianteiro de 288 kW e dois traseiros de 425 kW, um por roda.

350 km/h

Velocidade máxima

Homologada. De zero a 200 km/h em 5,86 segundos.

30,8 m

De 100 km/h até parar

Freio de pinça fixa, disco carbono-cerâmico. Frear bem é mais difícil que acelerar.

A BATERIA

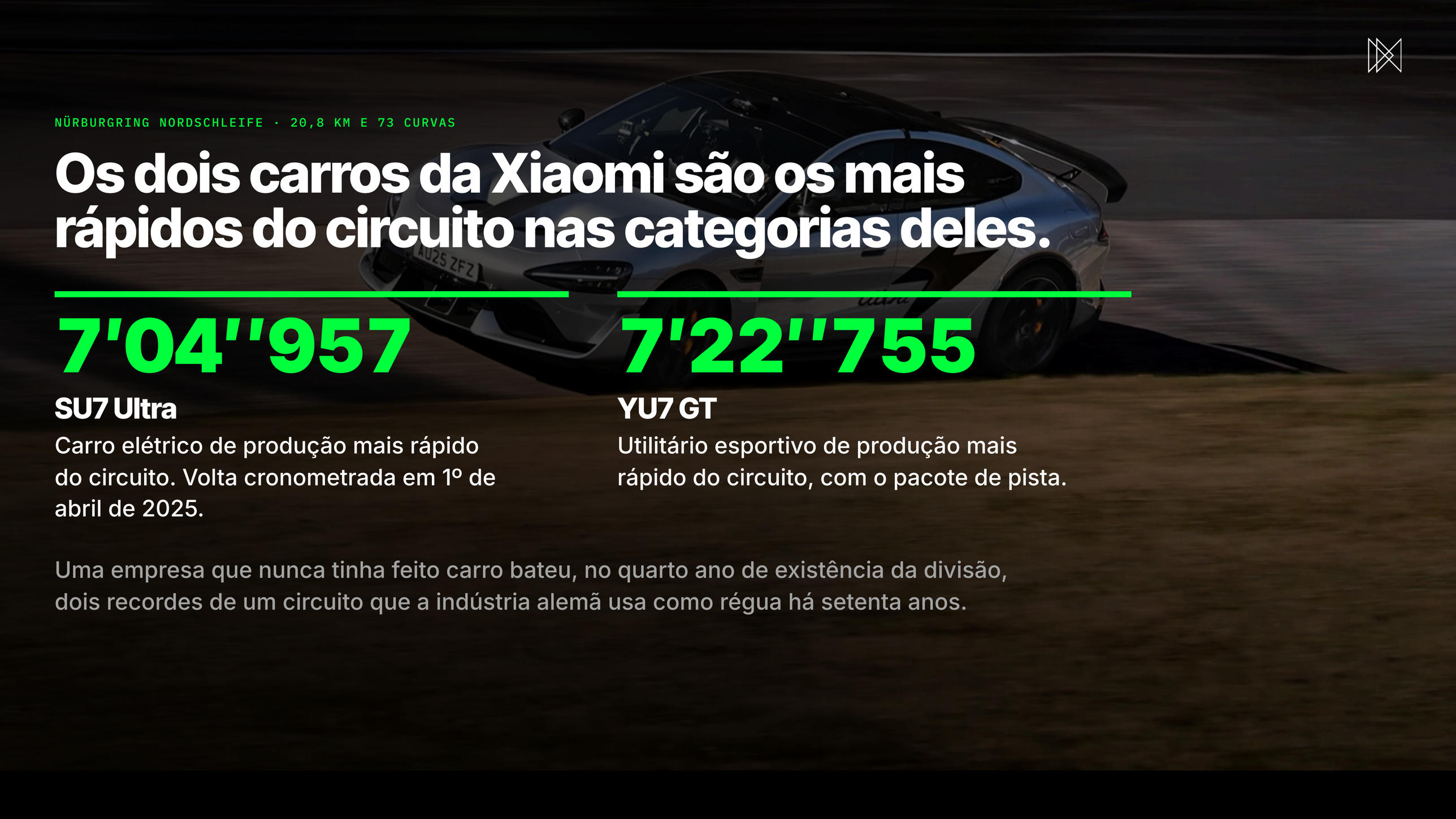
Pacote CATL Qilin 2.0 de 93,7 kWh, com descarga máxima de 1.330 kW. É a peça que permite os 1.548 cavalos existirem por mais de uma arrancada.

O QUARTO DE MILHA

400 metros parados em 9,23 segundos. É tempo de carro de arrancada preparado, num sedã de quatro portas que sai da concessionária.

O PREÇO

¥ 529.900 na China, ou R$ 402.724 pela taxa deste caderno. Um Porsche Taycan Turbo GT custa mais que o dobro disso na mesma praça.



NÜRBURGRING NORDSCHLEIFE · 20,8 KM E 73 CURVAS

Os dois carros da Xiaomi são os mais rápidos do circuito nas categorias deles.

7'04''957

SU7 Ultra

Carro elétrico de produção mais rápido do circuito. Volta cronometrada em 1º de abril de 2025.

7'22''755

YU7 GT

Utilitário esportivo de produção mais rápido do circuito, com o pacote de pista.

Uma empresa que nunca tinha feito carro bateu, no quarto ano de existência da divisão, dois recordes de um circuito que a indústria alemã usa como régua há setenta anos.

A conta que explica a sensação: o carro empurra o corpo com mais força que o próprio peso.

A FORÇA

1,4 g de média

Cem quilômetros por hora em 1,98 segundo dá uma aceleração média de cerca de 14 metros por segundo ao quadrado. Um passageiro de 80 kg é jogado contra o banco com o equivalente a 110 kg.

A DISTÂNCIA

28 metros

É o espaço que o carro percorre para chegar aos 100 km/h. Menos que o comprimento de uma quadra de vôlei, e menos que a distância entre dois postes de rua.

A COMPARAÇÃO

Quatro portas

O que torna o número incomum não é a marca em si, é a carroceria. É um sedã com porta-malas, banco traseiro e porta-copos, no mesmo terreno de um superesportivo de dois lugares.

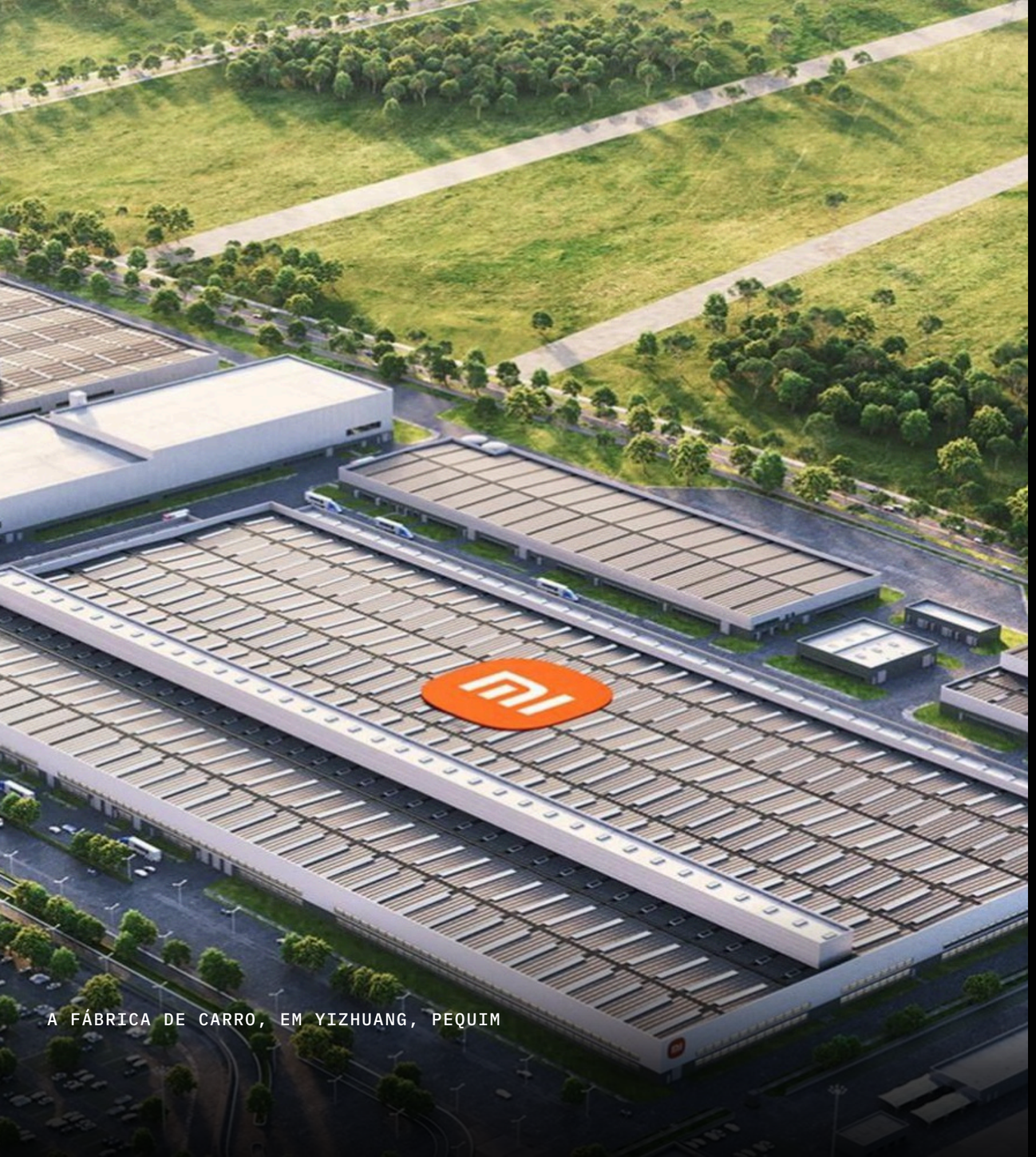
O ponto industrial, e não o esportivo: a Xiaomi montou motor, inversor, bateria e controle de tração próprios em três anos. O recorde de pista é a prova pública de que a engenharia funciona, e foi comprada como marketing.

Os 28 metros e os 1,4 g são contas nossas a partir do tempo oficial, com aceleração suposta constante. Servem para dar tamanho ao número, não como especificação.

CÁLCULO PRÓPRIO SOBRE O TEMPO OFICIAL DE 1,98 S

05
A FÁBRICA

Yizhuang, sudeste de Pequim. 718.000 metros quadrados de terreno, seis oficinas, mais de 700 robôs e um carro a cada 76 segundos.



A FÁBRICA DE CARRO, EM YIZHUANG, PEQUIM

OS NÚMEROS DO CHÃO QUE ATRAVESSAMOS

¥5,5 bilhões de investimento para montar um carro a cada 76 segundos.

¥5,5 bi
INVESTIMENTO TOTAL

718.000
M² DE TERRENO

76 s
ENTRE UM CARRO E O PRÓXIMO

+91%
AUTOMAÇÃO ABRANGENTE

Em regime pleno saem 40 carros por hora. São 420.000 m² construídos, mais de 700 robôs e 2,5 km de pista de teste dentro do terreno.

A bobina de aço entra numa ponta e o carro sai andando na outra, sem sair do terreno.

OFICINA 01 · STAMPING

Estamparia

A bobina de aço entra e sai como painel de carroceria. Prensas de grande porte, troca de ferramenta automática.

OFICINA 02 · DIE-CASTING

Fundição sob pressão

A prensa de 9.100 toneladas. É a oficina que substituiu 72 peças de chapa por uma peça única.

OFICINA 03 · BODYWORK

Carroceria

Onde as peças viram estrutura. É a oficina de maior automação da fábrica, quase sem gente na linha.

OFICINA 04 · PAINTING

Pintura

Cabines fechadas, sem presença humana durante o ciclo. Etapa mais longa e mais cara do processo.

OFICINA 05 · BATTERY

Bateria

O pacote de células é montado dentro da própria fábrica e integrado ao assoalho, não parafusado por baixo.

OFICINA 06 · ASSEMBLY

Montagem final

Onde tudo se junta e o carro sai andando. É daqui que sai um carro a cada 76 segundos.

As seis são no mesmo endereço. Numa montadora tradicional, estamparia, fundição e bateria costumam ser de terceiros e chegar de caminhão.

A PEÇA CENTRAL DA FÁBRICA

Uma prensa de 9.100 toneladas transforma 72 peças em uma só.

72

PEÇAS ANTES

A traseira do carro era montada juntando 72 peças separadas de chapa estampada.

1

PEÇA DEPOIS

Uma única peça estrutural, injetada de uma vez. O tempo de produção cai perto da metade.

840

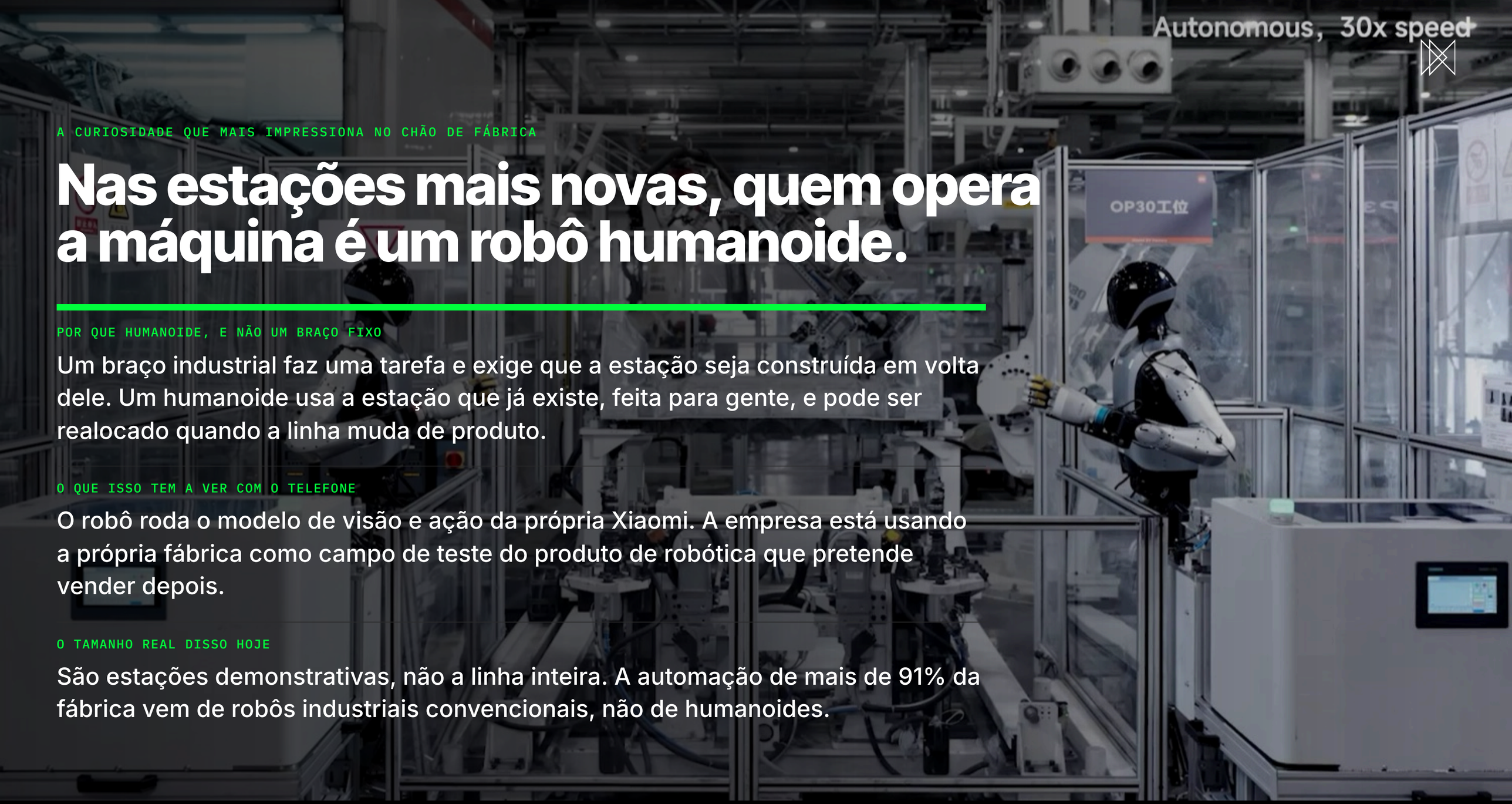
PONTOS DE SOLDA A MENOS

Cada ponto de solda é um lugar a menos onde a carroceria pode falhar, e um robô a menos na linha.

A MÁQUINA

9.100 toneladas de força de fechamento e 718 toneladas de peso próprio. A Xiaomi desenvolveu a liga de alumínio e o processo em casa, e chama o conjunto de hiperfundição.

A pergunta que vale fazer nessa oficina: qual é o índice de refugo. Peça única que sai errada vira sucata inteira, não retrabalho.



A CURIOSIDADE QUE MAIS IMPRESSIONA NO CHÃO DE FÁBRICA

Nas estações mais novas, quem opera a máquina é um robô humanoide.

POR QUE HUMANOIDE, E NÃO UM BRAÇO FIXO

Um braço industrial faz uma tarefa e exige que a estação seja construída em volta dele. Um humanoide usa a estação que já existe, feita para gente, e pode ser realocado quando a linha muda de produto.

O QUE ISSO TEM A VER COM O TELEFONE

O robô roda o modelo de visão e ação da própria Xiaomi. A empresa está usando a própria fábrica como campo de teste do produto de robótica que pretende vender depois.

O TAMANHO REAL DISSO HOJE

São estações demonstrativas, não a linha inteira. A automação de mais de 91% da fábrica vem de robôs industriais convencionais, não de humanoides.

A Xiaomi construiu, ao mesmo tempo, a fábrica de carro, a de eletrônicos e a de eletrodoméstico.

¥5,5 bi

A FÁBRICA QUE ATRAVESSAMOS

Xiaomi EV Factory

718.000 m² de terreno, um carro a cada 76 segundos e mais de 91% de automação. É a das lâminas anteriores.

Xiaomi Smart Factory

¥2,4 bilhões de investimento e capacidade de **10 milhões de unidades por ano**. É onde saem o telefone e os produtos conectados.

Smart Home Appliance

A estrutura foi erguida em **56 dias**, e a produção em massa começou no fim de 2025. É a mais nova das três.

Somando as três, são quase ¥8 bilhões de investimento industrial próprio, numa empresa que até 2020 não fabricava quase nada com as próprias mãos.

DELEGAÇÕES QUE JÁ VISITARAM A FÁBRICA, DE MAIS DE 70 PAÍSES

400+

A linha de montagem virou vitrine de política industrial, e nós fomos uma dessas delegações.

Isso muda o que vimos. A visita é um produto: o roteiro está ensaiado, a narrativa está pronta e os números vêm prontos. A parte que o roteiro não cobre é o que vale perguntar depois. Quanto custa a peça fundida, qual é o índice de refugo, quantas pessoas trabalham por turno, e quanto da linha é da Xiaomi e quanto é de fornecedor.

06

O QUE VEM DEPOIS

O carro não é o fim do plano. E a conta desse plano ainda não fecha.

AS TRÊS FRENTES QUE A XIAOMI APRESENTOU EM 2026

Depois do carro, a empresa quer vender o cérebro e o corpo do ecossistema.

MILOCO · APRESENTADO NO MWC DE 2026

A casa comandada por linguagem comum, sem aplicativo. O sistema entende a frase, processa a imagem no próprio aparelho e age sozinho: manda o aspirador quando vê sujeira no chão.

MIMO · O MODELO DE LINGUAGEM PRÓPRIO

A versão 2.5 Pro entrou na faixa dos modelos de primeira linha em índices públicos de capacidade, ao lado dos modelos americanos e chineses mais conhecidos.

CYBERONE · O ROBÔ HUMANOIDE

A nova geração já opera estações da própria linha de montagem. A fábrica é o cliente zero do produto.

A lógica é a mesma de sempre: cada produto novo existe para prender o cliente no sistema, e não para dar margem sozinho.

CYBERONE, A GERAÇÃO NOVA DO ROBÔ HUMANOIDE

O carro sai da fábrica com margem. O vermelho vem do que está no mesmo segmento.

PASSO 01

¥24,9 bi

Receita do segmento

Carro, inteligência artificial e novas iniciativas. Só o carro são ¥23,9 bilhões.

PASSO 02

¥4,8 bi

Margem bruta de 19,2%

O que sobra depois do custo de fazer e entregar o carro. É lucro bruto, e é positivo.

PASSO 03

–¥7,4 bi

Despesa do segmento

Era ¥5,9 bilhões um ano antes. Aqui entram a pesquisa de IA e as novas iniciativas.

PASSO 04

–¥2,6 bi

Resultado operacional

O vermelho do trimestre. Ele nasce da linha de cima, não da venda do carro.

PARA ONDE O DINHEIRO VAI · P&D E ATIVO FIXO

P&D do grupo: **¥9,2 bilhões** no trimestre, com perto de 30% do semestre em IA. Ativo fixo: **¥3,6 bilhões**, dos quais **¥2,4 bilhões** neste segmento: fábrica em obra, não carro vendido.

O QUE ISSO QUER DIZER

O segmento não é o negócio de carro: é carro **mais** IA **mais** novas iniciativas. Separada do investimento, a operação de carro já se paga.

E EM 2025?

Com menos IA no bolo, o mesmo segmento fechou o ano **positivo em ¥0,9 bilhão**. A margem caiu de 26,4% para 19,2%.

FOTOS DA VISITA · A SEDE

O logo da Xiaomi na fachada, em Pequim.

Foi por aqui que o dia começou.

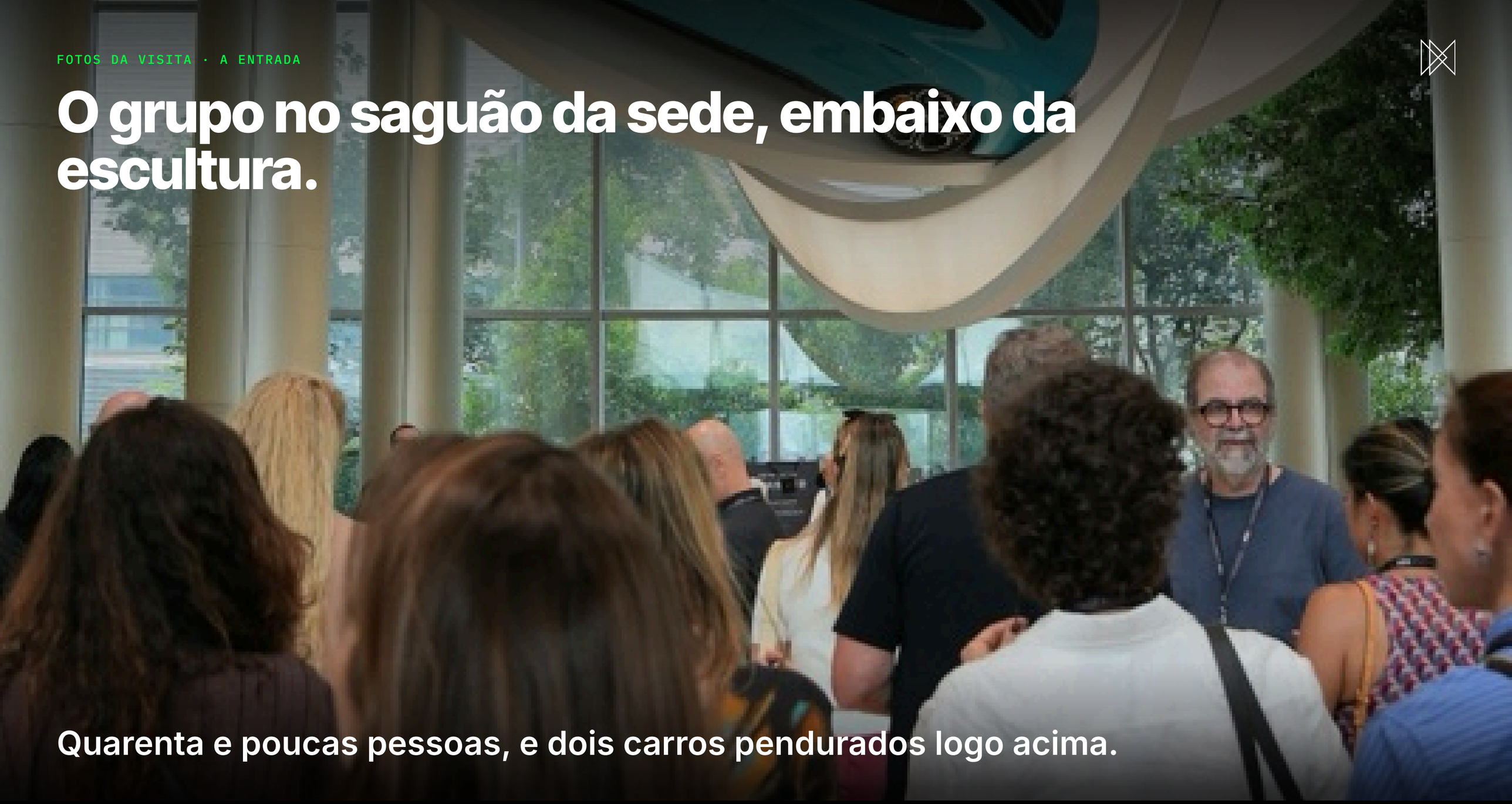
FOTOS DA VISITA · A ESCULTURA DO SAGUÃO

Um dos dois SU7 suspensos numa fita de aço.

A empresa que fazia telefone pendura carro no teto da própria sede.

FOTOS DA VISITA · A ENTRADA

O grupo no saguão da sede, embaixo da escultura.



Quarenta e poucas pessoas, e dois carros pendurados logo acima.

FOTOS DA VISITA · A APRESENTAÇÃO

A sala, depois do chão de fábrica.

Os números e a estratégia vieram depois de ver a linha de montagem.

FOTOS DA VISITA · AS PERGUNTAS

As perguntas ao time da Xiaomi.

Depois da apresentação, a parte em que a sala pergunta.

O QUE ESSA VISITA REALMENTE FOI

Uma fabricante de telefone virou montadora de escala em cinco anos, e o carro já sai com margem.

O que ainda consome caixa não é o carro: é a fábrica que continua sendo erguida e a inteligência artificial que entrou no mesmo segmento contábil. A pergunta que vale trazer da fábrica não é como eles fazem o carro. É o que uma empresa precisa ter antes do carro: a cadeia inteira num raio de horas, clientes já conquistados por outro produto e caixa próprio para bancar a curva até ela virar.