



[Olá Visitante, Clique para entrar](#) | [Cadastre-se](#) | [Assinar](#)

Pesquisar

Entrevistas

20/09/2011
16:41

Em entrevista exclusiva, fabricante chinesa revela seus objetivos no Brasil a curto prazo

02 de setembro de 2011 - sexta-feira



O diretor geral da Sinotruk, Joel Anderson, está às voltas com o setor automotivo desde os anos 1980. Seu ramo sempre foi o financeiro, mas agora o desafio é maior: abrir o mercado nacional à primeira marca chinesa a aportar no Brasil para brigar pelo competitivo mercado de caminhões pesados. Nesta exclusiva entrevista concedida ao editor Mauro Cassane, do Portal Brasil Caminhoneiro, o executivo fala de suas expectativas para o mercado brasileiro e os planos de longo-prazo da Sinotruk.

Na WebTV



A tecnologia
conforto e



NOTÍCIAS

LANÇAMENTOS

COMPORTAMENTO

SAÚDE

EVENTOS

WEBTV

COMPETIÇÕES

VIPS

ENTREVISTAS

FINANÇAS

ESTRADAS

AGRONEGÓCIO

TECNOLOGIAS

TENDÊNCIAS

CAMINHONEIRO REPÓRTER

Já é possível sabermos quais modelos serão expostos na

Fenatran?

Teremos uma área de 447 metros quadrados e vamos apresentar os modelos pesados A7 com motorização Euro 5 nas configurações 4x2, 6x2 e 6x4. Esses modelos serão comercializados no Brasil a partir dos primeiros meses de 2012.

Em quais mercados latino-americanos a marca já atua?

A marca Sinotruk está presente nos países do Mercosul (Uruguai, Paraguai e Argentina) e no Chile, Peru, Venezuela, Colômbia e Equador.

Qual a participação da Sinotruck no mercado chinês?

A Sinotruk possui 28% de participação no mercado de chinês de caminhões pesados.

Enquanto os fabricantes de caminhões pesados instalados no Brasil propalam o conceito de veículos feitos sob medida e de acordo com as necessidades dos clientes, a Sinotruk optou por comercializar no mercado nacional apenas um modelo de caminhão com duas configurações de tração (6x2 e 6x4). A opção por estes dois tipos de tração, e não ofertar a configuração 4x2, foi baseada em quê?

A decisão em trazer primeiro os caminhões pesados Howo 6x4 e 6x2 nos pareceu favorável em termos de custo-benefício para rentabilizar nossos custos. Tivemos informações da China que eram versões econômicas e com performance fantástica. Por isso, decidimos por elas. Afinal, antigamente se comprava caminhões pelo preço inicial. Hoje se compra por ser econômico e pela maior vida útil. Mostraremos na Fenatran a nova linha Sinotruk A7, que são caminhões top e, logicamente, os Howo que já estamos comercializando. Começamos a abrir o portfólio de produtos. Em 2012, teremos muitas novidades, incluindo os caminhões leves e médios.

Como o senhor enxerga as perspectivas da Sinotruk no mercado nacional para este ano? Já é possível fazer uma estimativa de veículos da marca comercializados neste ano no País?

Em 2011 devemos ficar em um patamar de importação de 1.200 caminhões e fecharemos com 1.100 unidades vendidas. O vice-presidente da China National Heavy Duty Truck (CNHTC) ou simplesmente Sinotruk, Liu Wei, já declarou que quer chegar em 2015 com 5 mil unidades comercializadas no Brasil e no Mercosul. Eu acredito nisso, a partir do momento em que você dá sustentabilidade para rede. E, claro, com um portfólio mais completo de modelos. Depois que terminarmos a fase de implantação da rede vamos qualificá-la. O segundo e o terceiro caminhão



se vende a partir de um pós-venda de qualidade. A partir de janeiro vamos trabalhar forte na certificação da rede.

O Senhor acredita que a corrida em busca de caminhões novos neste segundo semestre, devido à antecipação de compras por conta da nova legislação ambiental, que vai elevar os preços dos caminhões no ano que vem, pode favorecer a Sinotruk?

A Sinotruk terá a mesma postura que as demais marcas do mercado. Haverá uma demanda maior nesse período e vamos trabalhar para atender nossos clientes.

Sem as facilidades de financiamento via Finame, qual a opção para se comprar um Sinotruk financiado com uma taxa competitiva?

O fato de não termos Finame não nos inviabilizou em nenhum momento. Estamos vendendo por CDC, leasing, consórcio e à vista com troco na troca. Modalidades que também são competitivas.

É sabido que no segmento de caminhões um fator fortemente considerado na hora de se comprar um veículo é o serviço de pós venda. Como a Sinotruk está estruturando sua rede de concessionárias e quantas revendas especializadas o País terá até o final do ano que vem? E a meta é chegar a quantas revendas nos próximos cinco anos?

A Sinotruk já possui 28 concessionárias ativas no País, com a previsão de chegar a 40 casas até o fim deste ano. Depois que terminarmos a fase de implantação da rede vamos qualificá-la. O segundo e o terceiro caminhão se vende a partir de um pós-venda de qualidade. A partir de janeiro vamos trabalhar forte na certificação da rede.

E como andam os planos para se produzir no mercado nacional os caminhões da marca?

Os estudos para a instalação da fábrica no Brasil já estão em andamento. A intenção é iniciar a produção local em 2015, com volume estimado de 5 mil unidades/ ano no mercado interno e em outros países da América do Sul. Esse número é mais do que suficiente para a inauguração da nossa fábrica com rentabilidade.

Alguns especialistas de mercado preveem forte retração nas vendas de caminhões no ano que vem em função da nova crise mundial e, principalmente, por conta do aumento nos preços dos veículos em função da tecnologia para atender a nova legislação ambiental. O senhor compartilha com esta visão? Por quê?

Devemos ter reajuste de 15% por conta da nova tecnologia, mas o

mercado irá se ajustar com o tempo. E a obrigatoriedade de motores P7 irá estimular a renovação da frota, fazendo com que haja equilíbrio.

O Howo com câmbio automatizado chega esse ano? Em qual configuração?

A Sinotruk irá comercializar o Howo 6x4 e 6x2 automatizado até o fim do ano.

O senhor acredita que caminhões automatizados serão predominantes no mix de produção da indústria nacional ainda nesta década?

Sim, essa é uma tendência para o mercado nacional de caminhões. Os transportadores já perceberam que o câmbio automatizado proporciona economia de combustível e traz uma série de vantagens operacionais. A partir de 2012, cerca de 80% das nossas vendas serão de caminhões com câmbio automatizado.

Foto: Divulgação Sinotruk

Curtir 0 4

Tags : entrevista, mercado, Sinotruck



  (11) 5842.7475 ou [Solicite Orçamento](#)

Deixe seu comentário

Para enviar seu comentário, [cadastre-se](#) ou faça o [login](#)

Relacionados

Caminhões: mercado continua aquecido e vendas de importados começam a ganhar destaque

Prorrogado prazo para tanques obterem Autorização Específica

Executivo levanta hipótese de importação de caminhões no Brasil

Sinotruk em "De Olho no Futuro"

Mais um fabricante se empenha para capacitar motoristas

Notícias mais recentes

Conheça mais detalhes dos caminhões MAN que chegam ao Brasil

Tecnologia garante desempenho do trem de força da linha Constellation

Constellation 31.330 e 31.390 recebem motor de nove litros nas aplicações fora de estrada

Em entrevista exclusiva, fabricante chinesa revela seus objetivos no Brasil a curto prazo « Brasil Caminhoneiro

Na configuração 6×2, caminhões VW são equipados com sistema SCR

Configuração 6×4 de Constellation e Worker é ideal para aplicações pesadas

Comentários

Nenhum comentário por enquanto.

[notícias](#) | [lançamentos](#) | [comportamento](#) | [saúde](#) | [eventos](#) | [competições](#) | [vips](#) | [finanças](#) | [estradas](#) | [tecnologias](#) | [anúncios](#)
[RSS](#) | [newsletter](#) | [indique o site](#)

© 2011 Brasil Caminhoneiro. Todos os Direitos Reservados.