Rumo ao pacífico

Montadora Iveco quer crescer nos países andinos.

A montadora de caminhões Iveco, subsidiária do grupo italiano Fiat, elegeu Chile, Peru, Equador e Colômbia como seus principais alvos de crescimento na América Latina. O primeiro movimento dessa ofensiva foi no Chile, que tem um mercado de 12 mil caminhões por ano. Hoje, a Iveco detém uma fatia de 2,1% desse mercado e sua meta é ampliar essa participação para 8% até 2011, vendendo mil caminhões por ano.

Para isso, a empresa relançou, em setembro, sua marca no Chile em parceria com a revendedora Sigdotek, uma representante que já distribui tratores e máquinas para construção pesada da Case e da New Holland no Chile. Segundo Natale Rigano, diretor geral do grupo na Argentina, o acordo prevê a capacitação dos vendedores e a coordenação da logística, pós-venda e marketing a partir de Buenos Aires.

Os caminhões vendidos no Chile terão diversas origens. Alguns modelos fazem parte da linha Power Daily, composta por furgões de carga e miniônibus, que será importada da China. A Power Daily é produzida em parceria com a montadora Saic, em Nanquim.

Já os modelos pesados e semipesados, como o Stralis e o Tector, serão produzidos na planta de Córdoba, na Argentina, e modelos especiais chegarão da Europa (utilitários 4X4 e caminhões usados para transportar minérios). "Passamos os últimos anos renovando a nossa gama de produtos e agora buscamos um reposicionamento nos países latino-americanos", diz Rigano. "Vamos nos adaptar às características de cada país."

A participação da unidade brasileira foi na adaptação dos caminhões, que tiveram de sofrer mudanças para poder funcionar sem problemas em várias regiões escarpadas dos Andes. Durante 18 meses, uma equipe de engenheiros brasileiros e argentinos realizou diversas adaptações nos veículos para atender às condições específicas de rodagem em altitudes elevadas. "O ar rarefeito exige ajustes no sistema de injeção de combustível do motor", explica Rigano.

Diferentemente de outras economias da América do Sul, os andinos não têm parque automobilístico local, sendo a frota composta de veículos importados, principalmente da Ásia. Daí a iniciativa da Iveco, que estuda desenvolver um modelo de negócios parecido para Colômbia e Peru. O avanço poderá chegar ao Equador. "Isso depende, porém, da existência de escala no mercado", acrescenta. Atualmente, Brasil, Venezuela e Argentina são responsáveis por 75% do faturamento da empresa na região. Entre 2006 e 2008, a Iveco elevou suas vendas de 12 mil unidades para 21 mil unidades ao ano. A meta agora é manter o crescimento nos países andinos, aproveitando tanto seu potencial de mercado quanto a facilidade logística nas importações de produtos asiáticos para a região.

RUMO ao pacífico. **América Economia**. São Paulo, nov. 2009. Disponível em: <http://www.americaeconomia.com.br>. Acesso em 16 nov. 2009.