

Veículo: Valor Econômico
Localidade: SÃO PAULO - SP
Data de publicação: 21/10/2010
Editoria: Empresas e indústrias - **Página:** 1, B8

Navistar volta a investir no mercado brasileiro

Nova estratégia faz a marca, que desde 2002 mantinha produção local apenas para exportar, retornar às ruas e estradas do país

Ana Paula Machado
 amachado@brasileconomico.com.br

Os caminhões Navistar International voltarão às ruas e estradas brasileiras no próximo ano. Depois de desistir das vendas ao mercado local em 2002 e manter somente a produção para exportar, a empresa anunciou o retorno e a meta de ser o quinto em vendas no país até 2015. Como NC2 (Navistar Caterpillar), uma joint venture com a fabricante de máquinas Caterpillar, a montadora americana vai vender no Brasil primeiramente dois modelos e vai brigar com as grandes no segmento de médios e pesados que vai de 10 toneladas brutas a mais de 40 toneladas.

O presidente mundial da NC2, Al Saltiel, disse que a estratégia da companhia é participar nos maiores mercados do mundo, incluindo China e Índia, onde já tem unidades produzindo em conjunto com a chinesa JAC e a indiana Mahindra. "O Brasil tem um potencial enorme de crescimento principalmente com os eventos esportivos que acontecerão entre 2014 e 2016. Obras de infraestrutura puxão as vendas de caminhões."

Para voltar ao mercado local, a Navistar investiu cerca de US\$ 200 milhões na compra de equipamentos, pesquisa e desenvolvimento de produtos. A empresa não precisou montar uma fábrica pois mantém em conjunto com a Agrale uma unidade em Caxias do Sul (RS) onde produz o International 9800 para exportação. Mas, Saltiel não descartou uma unidade somente para a NC2 no Brasil, assim que a empresa se firmar no

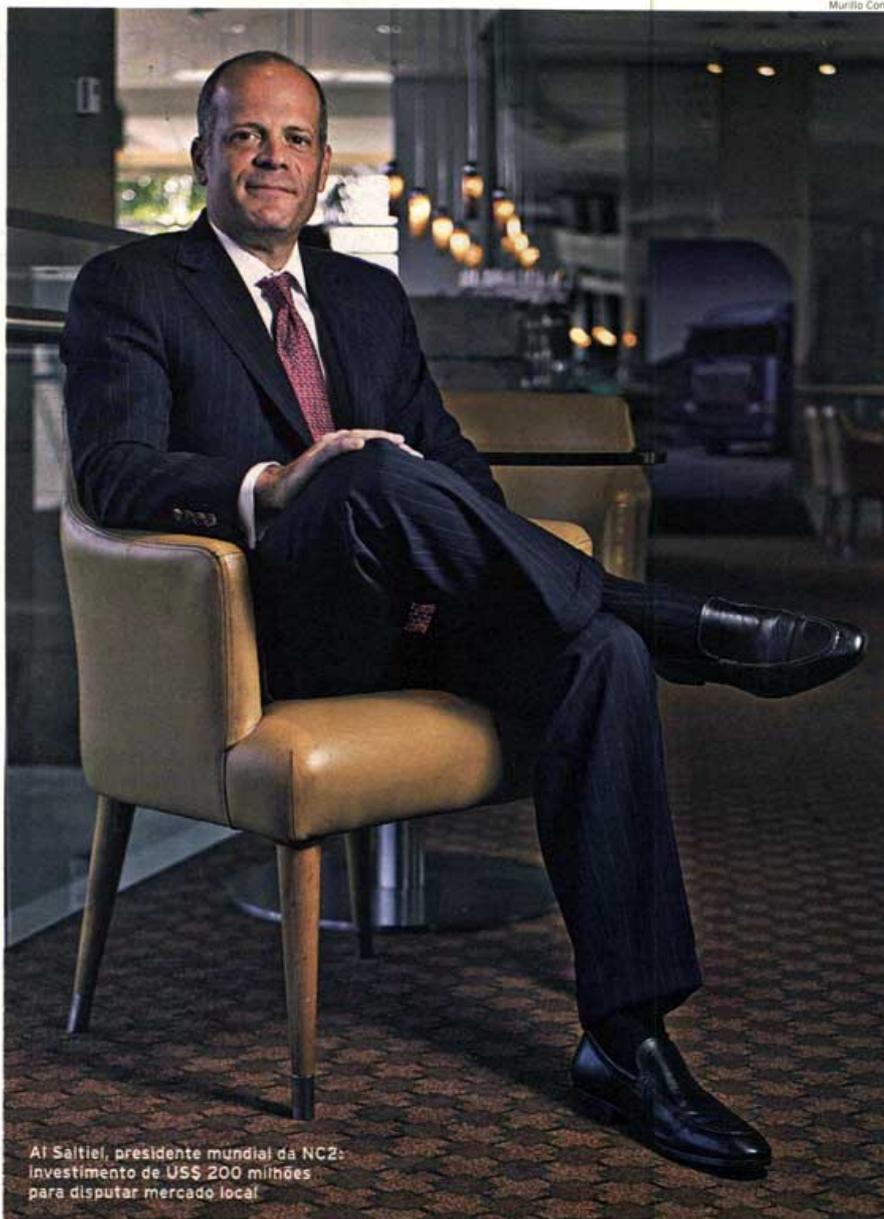
Além do Brasil, a NC2 avalia a entrada na África do Sul e na Austrália. A meta é ser a líder mundial em veículos comerciais até 2015. Hoje, a Navistar tem operações nos EUA, Canadá, México e Índia

mercado. "Em seis meses anunciaremos em qual localidade será construída a unidade NC2. A nova fábrica será base de exportação para a América Latina."

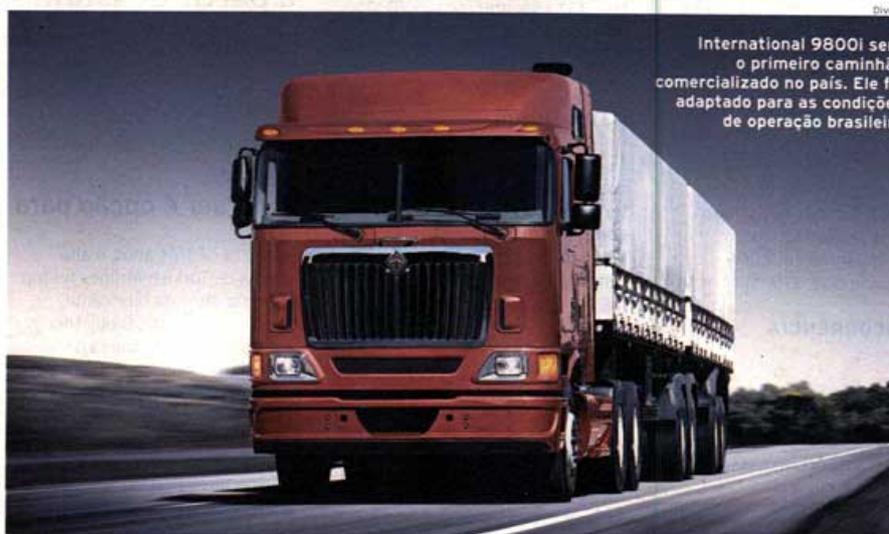
E para o mercado brasileiro, Saltiel disse que está em desenvolvimento na sede da empresa, nos EUA, um caminhão com as características de operação do Brasil. "Queremos entrar forte no mercado."

Concessionárias

No primeiro ano de atuação, a NC2 espera comercializar até 1,3 mil caminhões. Os modelos serão lançados no primeiro semestre do próximo ano e, segundo o diretor comercial, Cesar Longo, terá no primeiro ano uma rede de 30 concessionários em todo o Brasil. "A nossa estratégia é ter poucos grupos, mas que tenham grande representatividade nas regiões em que atuam. E para isso, vamos investir US\$ 10 milhões na estruturação dessa rede de concessionários", disse Longo. ■



Al Saltiel, presidente mundial da NC2: investimento de US\$ 200 milhões para disputar mercado local



International 9800I será o primeiro caminhão comercializado no país. Ele foi adaptado para as condições de operação brasileira