

# CAMINHONEIRO

Publicação mensal - Ano XXVI - N.º 279 - R\$ 8,00 - [www.revistacaminhoneiro.com.br](http://www.revistacaminhoneiro.com.br)

Informação e cultura para quem vive na estrada

TT  
EDITORA



CHINA

## O ROLO COMPRESSOR CHEGOU

**15ª Exposafra**  
Ótima oportunidade para  
conhecer as novas tecnologias

**Entrevista**  
Maceira, diretor Executivo  
de Vendas e Marketing da NC<sup>2</sup>

## Compromisso transparente

*Com muita simpatia, o uruguaio Marcelo Maceira, diretor Executivo de Vendas e Marketing da NC<sup>2</sup>, fala sobre as ações que estão sendo adotadas para atuar no mercado brasileiro.*

Graziela Potenza | Roberto Silva

**Revista Caminhoneiro – Fale um pouco sobre sua experiência profissional.**

**Marcelo Maceira** – Atualmente ocupo o cargo de diretor Executivo de Vendas e Marketing da NC<sup>2</sup> e sou responsável pelas vendas mundiais da empresa para as marcas International e Cat caminhões fora da América do Norte. Comecei na Navistar, em 1991, como *trainee* em Administração de Vendas e mais tarde trabalhei na Navistar Motores e Caminhões, grupo onde fui responsável por Vendas, Marketing e Desenvolvimento da rede de distribuidores. Mais recentemente, ocupei a função de vice-Presidente regional para os mercados da América Latina e Caribe. Sou formado em Economia pela Universidade de Wisconsin com pós-graduação em Administração em Negócios pela Universidade Barry. Nasci no Uruguai e fui morar em vários países da América do Sul e depois nos EUA.

**Caminhoneiro – Como está a NC<sup>2</sup> no Brasil?**

**Maceira** – Estamos consolidando nossa entrada no mercado brasileiro, atendendo todas as áreas de negócios. Neste momento, são fundamentais alguns pilares de sustentação para deixar o negócio bem transparente. O mercado nacional de caminhões é muito moderno e competitivo. Para atendê-lo é fundamental uma



rede de distribuição sólida e que ofereça cobertura nacional. Em nossos planos estimamos, em nível nacional, alcançar em 2015, mais de 60 pontos de vendas, serviços e peças. Atualmente, temos oito. Em 2012, pensamos em aumentar para pelo menos 25 pontos.

**Caminhoneiro – Quais são os demais pilares?**

**Maceira** – Outro pilar é ter a nossa própria fábrica no Brasil. Aqui será a base para atender o Mercosul. Certamente para suportar os planos traçados e atingirmos o crescimento, é fundamental ter a nossa própria planta de manufatura de produtos. Já temos identificados três estados, mas ainda estamos analisando todo o processo de logística, mão-de-obra, entre outros requisitos. O terceiro pilar concentra-se na estratégia de produtos. Já introduzimos o caminhão 9800i, que oferece economia de consumo de combustível. A nova versão, para o mercado brasileiro, é equipada com motor eletrônico de 11 litros, com 417 cv e 2010 Nm de torque, temperatura de escapamento reduzida e freio motor de compressão com até 395 cv. Para este ano, no segundo semestre, lançaremos o caminhão semipesado DuraStar, que é líder de vendas em sua categoria nos Estados Unidos, Canadá e México. Disponível nas versões 4x2, 6x2 e 6x4, oferece motor eletrônico MWM International MaxxFORCE 7.2 litros Euro III, de 260 cv e 900 Nm de torque, amplamente testado e aprovado no Brasil. Outra novidade é uma nova linha de caminhões cabine cara-chata, totalmente nova, desenhada para o mercado brasileiro. Na sequência mostraremos um semipesado cara-chata e um caminhão vocacional de mineração. O último pilar é a motorização. Para tal, temos parceria com a Cummins e com a MWM International para atendermos as novas normas brasileiras.

**Caminhoneiro – Como está a comercialização do International 9800i?**

**Maceira** – As vendas estão muito boas, inclusive, melhor do que nós esperávamos. Disponibilizamos um modelo que oferece duas opções de tração, 6x2 e 6x4, e peso bruto total combinado (PBTC) de 57 e 74 toneladas, respectivamente. Ele é o único caminhão com duplo contra-eixo, o mais durável do mercado, que suporta até 1,2 milhão de quilômetros. O baixo custo operacional é uma das vantagens dos nossos veículos. Temos caminhões bons para o frotista e também para o caminhoneiro. Por isso, estamos incrementando a produção para 2012. Para este ano, calculo a produção de 1.500 unidades.

**Caminhoneiro – Quais são os principais desafios para o mercado brasileiro?**

**Maceira** – O mercado nacional vem crescendo e mostrando um grande potencial nos últimos anos. O

frotista brasileiro e o caminhoneiro são exigentes na hora de comprar um caminhão. Estão atentos em adquirir um veículo que realmente atenda as suas necessidades e, sobretudo, com excelente relação custo/benefício. Aqui, a maioria das montadoras já está estabelecida com uma rede forte de concessionárias. Por tudo isso, temos que entrar sólidos e com produtos que ofereçam muita qualidade, de primeira linha, com baixo custo operacional e um excelente suporte ao cliente. Nosso objetivo é deixá-lo satisfeito com tudo que envolva a NC<sup>2</sup>. Estamos muito felizes com a chegada ao mercado brasileiro, que é uma das nossas prioridades na operação mundial e que funcionará como centro de distribuição para o Mercosul.

**Caminhoneiro – Com relação a peças de reposição, como a NC<sup>2</sup> está se preparando para o Pós-Venda que é fundamental em qualquer segmento, principalmente no de transporte?**

**Maceira** – É verdade. Entre o Centro de Distribuição, em Paulínia, e o estoque dos concessionários International, NC<sup>2</sup>, temos aproximadamente US\$ 3 milhões em peças. Se considerarmos os estoques da Cummins e MWM, pode ser acrescentado outro US\$ 1 milhão para suporte dos caminhões. Vamos atender muito bem os nossos clientes.

**Caminhoneiro – Em relação ao mercado nacional de caminhões, quais as perspectivas para este ano?**

**Maceira** – Esse mercado é muito importante. Penso que ele siga estabilizado ou registre um leve crescimento. No Brasil há uma necessidade de renovação de frota de caminhões. Vamos investir no Finame para facilitar a aquisição dos nossos caminhões. Por exemplo, nos EUA, é feita a renovação a cada três anos, pois levam em conta os benefícios econômicos gerados pelo veículo.

**Caminhoneiro – Em termos de preços, como ficam os caminhões da NC<sup>2</sup>?**

**Maceira** – Temos plena consciência que começamos a atuar em um mercado muito disputado, gama diversificada, produtos com qualidade e preços competitivos. Portanto, os nossos preços serão alinhados de forma que consigamos o que é justo pelos nossos produtos e também possamos alcançar as nossas metas de vendas. Já estamos conquistando a confiança no mercado, ofertando ótimos produtos e suporte de Pós-Venda. Afinal, a NC<sup>2</sup> Global LLC é uma *joint venture* com a participação de 50% da Caterpillar Inc. (NYSE: CAT) e de 50% da Navistar International Corporation (NYSE: NAV), para o desenvolvimento, fabricação e distribuição global de caminhões comerciais, fora da América do Norte e Índia. E fazendo uma simples análise, estão envolvidos grandes nomes. ●