



MAIS FÁBRICAS

A Librelato S.A Implementos Rodoviários, empresa catarinense, reabriu sua quarta fábrica, que fica em Içara (SC). Com produção focada nos setores canavieiro e florestal, a projeção é fabricar nessa planta 1,3 mil equipamentos durante o ano, o que representará 20% do total de implementos produzidos pela companhia. O investimento foi em torno de R\$ 450 mil.



MAN EM MINAS

A MAN Latin America investiu neste início de ano em duas casas em Minas Gerais: a concessionária Mason Trucks matriz, em Governador Valadares, e um ponto de atendimento em Coronel Fabriciano. O grupo Mason Trucks, que estreia na representação dos cavalos mecânicos MAN e dos caminhões e ônibus VW, chega à rede de concessionárias da empresa com investimentos de R\$ 12 milhões que contempla adequação de prédio, compra de equipamentos e gama de produtos das linhas de veículos.



COM MAIS RESPONSABILIDADE

Em fevereiro, Ana Theresa Borsari, presidente da Peugeot do Brasil, assumiu também o comando da Citroën e DS. De acordo com o grupo PSA, a mudança “contribuirá para agilizar as tomadas de decisões”.

TOP VIEW
JOSÉ CARLOS SPRÍCIGO

"NESTE ANO VAMOS CRESCER MAIS QUE O MERCADO"

POR MAURO CASSANE



Prestes a completar meio Século, a catarinense Librelato é uma das implementadoras que mais cresce e inova no mercado brasileiro. Boa de faro para fazer negócios, anos antes da crise se instalar por aqui e o setor começar a buscar alternativas nas exportações, a empresa já estava prospectando novos mercados em países da América do Sul e África.

O CEO José Carlos Sprícigo, de 53 anos, natural da mesma cidade onde a Librelato nasceu, Orleans, SC, está no cargo há cinco anos, tem formação contábil e jurídica e pós-graduação em Gestão Empresarial, começou sua gestão com foco tanto no mercado externo como, também, buscando sustentabilidade e inovação no mercado interno.

Das implementadoras, a Librelato certamente foi uma das poucas que cresceu durante os três últimos anos de crise. A empresa tem três fábricas em Santa Catarina (duas em Içara e uma em Criciúma) além de uma unidade industrial em sua cidade natal, Orleans, batizada de Libreamac.

No ano passado a implementadora catarinense vendeu mais de quatro mil implementos e faturou mais de 280 milhões de reais (com expansão em relação ao ano anterior). Nesta entrevista exclusiva à TRANSPODATA, Sprícigo faz uma avaliação do mercado nacional de implementos e revela um pouco dos segredos de sucesso da empresa no cenário nacional.

Os números de janeiro mostram que o mercado de caminhões voltou a se recuperar, com ênfase aos veículos pesados. O senhor observa este movimento também com relação aos implementos?

Positivo, o crescimento do mercado de caminhões pesados potencializa o mercado de implementos rodoviários. Estamos em uma trajetória de crescimento que parece ser consistente e sustentável.

Montadoras como a Mercedes-Benz apontam que segmentos como o agronegócio, mineração e transporte de químico, combustível e madeira serão os grandes responsáveis por puxar vendas de caminhões pesados neste ano. Como a Librelato está preparada para atender a estas demandas? Vocês, por acaso, identificam outros segmentos com

potencial de retomada de crescimento?

Identificamos que os segmentos citados serão pilares para a retomada de vendas. Desta forma, estamos preparados e com capacidade produtiva para atender as demandas. Observamos que o segmento de cana, por exemplo, poderá surpreender o mercado de forma positiva. Por toda essa boa expectativa, a Librelato lançou recentemente produtos que atendem com alta eficiência todos esses segmentos. Nossos novos produtos oferecem ganho de resistência com redução de peso, o que significa maior capacidade de carga em relação ao modelo anterior e, muitas vezes, em relação à concorrência também.

O mercado de implementos normalmente acompanha a evolução

das vendas de caminhões ou há uma defasagem em volumes?

Sim, com crescimento mais significativo na venda de pesado, levando em consideração que cada caminhão é composto por uma média de dois semirreboques. Ou seja, quando há evolução nas vendas de caminhões, nosso mercado de implementos irá, no mínimo, dobrar sua produção.

A Anfir noticiou na última Fenatran um grande volume de negócios realizados durante o evento. Como o senhor avalia a participação da Librelato?

Durante e pós Fenatran seguimos colhendo resultados positivos das inovações apresentadas. Foram cerca de 700 cotações e 500 produtos vendidos.

TOP VIEW
JOSÉ CARLOS SPRÍCIGO

No final do ano passado vocês anunciaram a reativação de mais uma fábrica, certamente para suprir sinais de elevação da demanda. Vocês estão planejando aumentar a produção neste ano?

Sim. Anunciamos e iniciamos os trabalhos no mês de dezembro, dobrando o número de pinos fabricados e almejando um crescimento significativo para esse ano. Em algumas plantas, já estamos trabalhando com o terceiro turno.

A nova geração de caminhões traz embarcada alta tecnologia, com diversos itens de segurança ativa e passiva. O que os empresários podem esperar em termos de inovação tecnológica com as carretas?

Através da eletrônica embarcada, principalmente em semirreboques com freio (EBS) - Electronic Braking System - podemos oferecer aos gestores do transportes possibilidade para monitoramento, gerenciamento e segurança ativa e passiva do semirreboque que influenciam na proteção da carga e performance do semirreboque. O sistema eletrônico embarcado é projetado para executar funções específicas, ativando-as rapidamente ou enviando informações via telemática em tempo real ou, ainda, armazenando dados nos módulos eletrônicos do semirreboque. São inúmeras as funcionalidade e benefícios que os implementos modernos trazem ao mercado. O que posso assegurar é que os equipamentos que oferecemos aos frotistas hoje são dotados com o estado da arte em tecnologia para oferecer alta eficiência e muito mais segurança ao transporte rodoviário de carga.

“

“Observamos que o segmento de cana, por exemplo, poderá surpreender o mercado de forma positiva”

”

Com a prolongada crise os implementadores começaram a olhar com mais atenção para o mercado externo. Como estão os planos de exportações da Librelato?

A Librelato iniciou seu plano de internacionalização no ano de 2012, ou seja, antes do início da crise no Brasil. Acreditamos que os negócios internacionais devem ser de continuidade e com visão de longo prazo, independente das condições do mercado brasileiro. Com esta diretriz, continuamos trabalhando para a manutenção dos mercados internacionais conquistados e avançamos na prospecção de novos mercados na América Latina, África e Oriente Médio.

Para quais países vocês já realizaram negócios e quais países vocês enxergam grande potencial para realizar negócios?

Atualmente Chile, Paraguai, Uruguai e Bolívia representam nossos principais destinos das exportações e

estamos trabalhando para desenvolver alianças comerciais sólidas no Peru, na Colômbia, na América Central e em Angola.

De acordo com dados da Anfir, o segmento de leves parece que vai demorar mais para voltar a crescer. O que o senhor pensa a respeito? O que há de errado com este segmento?

Com as vendas realizadas em 2014 pelo PAC - Programa de Aceleração do Crescimento -, o mercado ficou saturado. Porém, nesse mês de janeiro já acompanhamos que houve uma retomada das aquisições e, certamente, haverá um crescimento nesse ano também do segmento de leves.

Há mais implementadoras que fabricantes de caminhões e o mercado, mesmo voltando a crescer, ainda vai demorar muito para ficar do tamanho que era em 2012. Como atuar em um ambiente assim, altamente competitivo, e ainda fortemente retraído?

Nossa estratégia foi reforçar a área comercial, reestruturando a rede de representantes em todo país. Além disso, aumentamos o portfólio de produtos e realizamos consideráveis investimentos em P&D (Pesquisa e Desenvolvimento), em processos e pessoas.

“

“Em algumas plantas, já estamos trabalhando com o terceiro turno”

”

“*Estimamos um crescimento do mercado de 20% e para a Librelato acreditamos na superação desse número*”

Na sua opinião, como será 2018 para o mercado de implementos e, em particular, para a Librelato?

Estimamos um crescimento do mercado de 20% e para a Librelato acreditamos na superação desse número, aumentando nossa capacidade produtiva, refletindo em market share, mas sempre respeitando a sustentabilidade financeira da empresa.

Qual a atual participação da Librelato no mercado nacional de implementos?

Em 2016 e 2017 fechamos em torno de 12% de market share, sendo que para 2018 nossa estimativa é de um percentual mais alto. ●

