



ENTREVISTA COM LUIS CURI, DIRETOR COMERCIAL DA CHERY NO BRASIL

Por Antonio Barros de Castro

QUEM É A CHERY

Fundada em 1997, a Chery Automobile Ltda. é a maior montadora independente da China. Sediada na cidade de Wuhu, província de Anhuí, a Chery está presente em 80 países; tem 15 unidades produtivas; e emprega aproximadamente 25 mil funcionários em todo o mundo. Com tal base já constituída, a empresa tem alcançado resultados significativos no mercado internacional: é a única fabricante de automóveis a conquistar uma posição entre os 200 maiores exportadores da China, destacando-se por oito anos consecutivos como a campeã nacional de exportações no setor.

AB: No contexto atual, gostaríamos de saber qual é o passo adiante que a Chery está projetando. Como se sabe, vocês estão indo além da rede de concessionárias, têm uma hipótese de fábrica em Jacareí, um terreno de aproximadamente um milhão de metros quadrados e a intenção de investir 400 milhões de dólares. Isto configuraria nitidamente um passo adiante na estratégia da empresa. Nós gostaríamos de saber, como primeira grande questão, o porquê deste passo, suas intenções e os objetivos.

LC: Gostaria, primeiro, de posicionar a Chery no Brasil. A Chery já estuda o Brasil há algum tempo. Eu já estou envolvido nesse projeto desde 2007 e o Brasil sempre foi um mercado interessante, prioritário para a Chery. Em determinado momento, nas negociações com os parceiros de revenda local, a Chery decidiu entrar no Brasil por conta própria. Com a crise americana em 2008, essa idéia ficou um pouco de lado, pois ninguém sabia o tamanho dessa crise e como iria afetar os países. De início, realmente, ela se mostrava bastante danosa, como foi no resto no mundo, com exceções como a China e o Brasil.

Então decidimos entrar como todas as *newcommerces* entram em mercados desconhecidos e novos, que é através de um parceiro local, assim como a JAC está fazendo. Entramos através da empresa que se chama Vengue. Mas isso, desde o começo, já estava definido como um período de transição, até a Chery



absorver conhecimento e cultura suficiente para começar a andar com as próprias pernas.

O investimento da fábrica já faz parte dos planos da Chery desde 2007. Este é um projeto para 2013 que já está sacramentado pela National Development Reform Commission, pelo governo federal chinês e vinculado diretamente ao primeiro ministro da China. A Chery é uma estatal, de uma província chamada Anhui. Então o porquê da fábrica, dado que existe uma grande vantagem em produzir na China. Essa vantagem não se aplica a Chery porque como uma montadora, ela compra as principais peças para compor o automóvel das mesmas empresas que fornecem para FIAT, Ford ou GM. Refiro-me a Bosch, Magneti Marelli, Visteon e Johnson Controls. Não tem fundamento achar que uma peça da Bosch custará na China 10% do que custa no Brasil. Na verdade, ela custa 20-25% mais barato e não 90% mais barato. E a Chery faz isso com mais de 75% das peças; ela só monta o carro.

No Brasil, temos uma tributação punitiva, que são os 35% de imposto sobre a importação. Além disso, temos um *leadtime*, um tempo muito grande, entre o pedido e o recebimento da mercadoria, de quatro meses. Durante esse tempo, ficamos expostos à variação cambial, custo financeiro e questões de abastecimento. A logística pode acarretar em grandes custos, dado um agravamento da situação no Oriente Médio, na África ou mesmo na Ásia. Por outro lado, uma vez que a Chery tem a missão de ser uma marca global, ela possui um programa chamado *foreign abroad*. São muitos os países que não têm muita tradição em automóveis. No Brasil, temos quase 200 milhões de *experts* em automóveis. Então será fundamental para nossa empresa adquirir experiência aqui. Nós estamos auxiliando pessoalmente a Chery neste sentido, pois as culturas são diferentes. Por exemplo, o interior branco, típico na China, não é aceito por aqui. Estamos aprendendo. Uma fábrica aqui, com um centro de pesquisa e desenvolvimento, ajudará a dar um ar mais ocidental ao carro da Chery.

Este tem sido um processo natural das coreanas. A China está seguindo os mesmos passos em termos automotivos, só que muito mais rápido que as coreanas. O Brasil é prioritário neste processo de internacionalização da marca, considerando-se que é o quarto maior mercado de carros do mundo.

Em primeiro está a China, seguida dos EUA, Japão e Brasil. Como a Chery ainda não tem fôlego e capacidade produtiva para enfrentar o mercado americano e japonês, e como também não são mercados que interessam à Chery, a empresa optou por focar nos BRICS. Estamos indo bem na Rússia e temos planos para uma entrada forte na Índia. Neste momento, a empresa está construindo mais três fábricas na China e uma nova no Brasil.



AB: Gostaria de explorar um pouco sua última afirmação: “mais três fábricas na China e uma nova no Brasil”. Qual é a diferença entre uma fábrica na China e uma no Brasil para a Chery?

LC: Para a Chery, a fábrica no Brasil é uma experiência nova. Apesar da empresa possuir 11 fábricas, na verdade são 11 CKDs. O primeiro grande empreendimento feito pela Chery fora da China é no Brasil. A grande diferença, portanto, é esse ineditismo; é ver como é a legislação trabalhista, a legislação ambiental, a negociação com fornecedores, etc. A negociação com a Bosch China é diferente da negociação no Brasil.

AB: A Chery é uma montadora suprida por Bosch, Visteon, etc. Como a Bosch está na China e está no Brasil, notamos que pode haver uma semelhança grande nas operações. Se as negociações tiverem sucesso, você vai receber da Bosch aqui e da Visteon aqui. E se não derem certo, vão importar da China?

LC: Na semana passada, fui convidado para conhecer a Benteler, fornecedora de eixos de suspensão que fechou um grande pedido com a Chery. Aqui entra aquela questão de que falei: toda a Chery está sendo abastecida pela Benteler da China. Não acredito que a Benteler da China possa oferecer produtos pela metade do preço da Benteler do Brasil. Então, porque não abastecer por aqui?

AB: Então, a diferença do Brasil para o Uruguai, por exemplo, é que no Uruguai não havia chance de fazer isto: não existiam fornecedores locais no nível de competitividade dos chineses, enquanto aqui existe a chance de montar localmente. É isto?

LC: Esta é a grande diferença. No Uruguai, não há nenhuma indústria autopartista e, portanto, lá no Uruguai a fábrica da Chery é um CKD.

AB: Lá é CKD, no sentido estrito, quando vem no container um carro desmontado?

LC: Exatamente, é quando vem o kit com o carro para ser montado.

AB: Então, na verdade, essa fábrica no Brasil será a primeira da Chery fora da China que não vai seguir o padrão de CKD?

LC: Como disse antes, será uma montadora.

AB: Além da estamparia, o que mais seria feito aqui?



LC: Tudo vai depender do preço, mas a princípio o *powertrain* viria da China. Para todo o resto, estamos abertos a negociações.

AB: Estou interessado na sua ênfase no *powertrain*. Por que isto?

LC: Tecnologia. Este é o nosso grande diferencial em relação à maioria das montadoras independentes chinesas. A Chery possui sua própria tecnologia para motores e transmissões, que é a ACTECO. Muitas marcas chinesas dependem de motores da Mitsubishi, da Suzuki, e estes são motores antigos. A Chery possui sua própria tecnologia; não dependemos de ninguém para abastecer o coração do carro – ou seja, motor somado à transmissão.

AB: “Não depender de ninguém”: para a pessoa que ouve isto pela primeira vez, pode haver certa dúvida. O que significa ser independente?

LC: A Chery é uma estatal. Quando nos referimos a “independente” é porque a empresa possui uma marca própria. Na China estão todas as marcas automotivas globais. A SAIC não vai exportar para o Brasil. O que ela iria exportar? Produtos da GM e da VW? Já a JAC tem uma marca própria; GreatWall, BYD, HAFEI e LIFAN, também.

AB: E o critério maior, então, é o *powertrain*, ou existem outras diferenças? Pode ser só design? Sabemos agora que o coração do carro é de vocês, é o que define a tecnologia, mas esse é o único possível definidor de uma independente?

LC: Não, pelo contrário, vamos colocar o exemplo da CHANA: ela compra um motor de segunda geração, “segunda linha”, ou seja, compra a tecnologia que está disponível. Mas quando e se a Mitsubishi, a Suzuki ou a Hyundai deixarem de vender essa linha de motores, sua situação se complica. A independente não se limita por uma parceira internacional.

AB: A tecnologia para o coração do carro e a liberdade de mercados é o que define a independência, portanto?

LC: Correto. E a Chery é a maior independente da China. Embora a SAIC seja muito maior, vende VW e GM.

AB: As independentes estão ganhando peso no mercado chinês?

LC: Atualmente, sim. Nas grandes cidades, obviamente, você vê mais marcas ocidentais, japonesas ou coreanas. No entanto, no interior da China, estão os independentes, como a GreatWall, a BYD e a Chery. O chinês passou direto da bicicleta para o carro. Hoje temos um mercado de 18 milhões de veículos, que



não representa nada em comparação ao potencial da China. Significa que 2% da população compram veículos na China em um ano.

AB: Por que no interior há uma prevalência forte dos independentes?

LC: A tendência é esta uma vez que tanto a licença para a venda automóvel em Xangai como também emplacar o carro lá é caro, diferente dos preços em Wuhu.

AB: Não é uma atitude localista, um nacionalismo provincial de Anhui com a Chery?

LC: Isso sem dúvida, também.

AB: Para o público brasileiro não está claro que a Chery poderá comprar de fornecedores brasileiros, somente em função das questões de custos. A suspeita que se tem é que a empresa vai importar tudo. Seria uma forma de regressão para a estrutura industrial brasileira. Tenho a impressão de que esta é uma questão sobre a qual vocês têm que ter um posicionamento forte e claro.

LC: A nossa luta é para quebrar este paradigma, este estigma que trazem o produto e a empresa chinesa. Por exemplo, quando anunciamos que a Chery estava chegando, os comentários eram de que viríamos para logo ir embora, com produtos de má qualidade. Sobre o projeto da fábrica, os comentários eram de que não teríamos fábrica aqui. Assinamos o contrato com a prefeitura de Jacareí e com o Estado de São Paulo; já fui a dois pólos da indústria automotiva; estive com o sindicato para correr atrás de fornecedores e negócios a serem feitos por aqui; e já estive em reuniões com mais de dez empresas: Benteler, Visteon, Bosch, Johnson Controls, Magneti Marelli, etc. A Chery veio para ficar. Agora temos uma questão econômica, temos que ter preço para comprar aqui. Nesta luta, estamos constantemente tendo que provar que fazemos parte do comércio mundial, com as mesmas condições de uma empresa americana, européia, australiana ou asiática.

AB: A Holding Chery produz autopeças?

LC: Não, mas temos *joint ventures* para autopeças. Temos, por exemplo, uma para ar condicionado, outra com a *Johnson Controls*, mas são poucas autopeças.

AB: Dizem que a Hyundai vai trazer os próprios fornecedores da Coréia, que vão ficar ao redor da fábrica. O caso de vocês é o mesmo?



LC: Em alguns casos específicos, pode vir a ser para algum componente, especialmente, se não existir por aqui. Pode ser que a Chery convença algum dos parceiros a vir para o Brasil. Isso dependerá de negociação.

AB: Considerando sua menção de instalar Pesquisa & Desenvolvimento aqui no Brasil, pretendem fazer P&D de que tipo?

LC: Um centro para adaptações para o mercado latino-americano. O Brasil vai ser um pólo de exportação, sem dúvida alguma. Um dos segredos de ter um produto com um preço altamente competitivo é, hoje, a elevada produção de um mesmo produto, de um mesmo modelo. Se vamos por essa linha de estratégia, o Brasil não vai absorver a produção em larga escala desse único modelo, então, teremos de abastecer outros mercados.

AB: A questão do carro flex estaria dentro desse conjunto de adaptações em P&D?

LC: O *flex* já foi desenvolvido na China e está chegando à próxima leva de carros. Foi desenvolvido pela Delphi brasileira e, em julho, já recebemos três modelos totalmente *flex*.