18/06/2015 - Sany reafirma US$ 300 milhões anunciados pelo governo chinês



Empresa completa sete anos no Brasil e informa que os investimentos serão feitos gradualmente, conforme ritmo de recuperação da economia

Ao completar sete anos da chegada ao Brasil, a Sany reforça o compromisso com o país e com os clientes de todos os setores onde atua – construção civil leve e pesada, mineração, movimentação de cargas, fundação e portuário. A empresa lança em 2015 novos equipamentos, amplia a rede de distribuidores e intensifica o treinamento das equipes de venda e pós-venda.

Os investimentos de US$ 300 milhões anunciados pela presidência da empresa e pelo governo chinês se mantêm na programação, aguardando melhor estabilidade econômica do país e retomada de crescimento na construção civil. De acordo com o diretor de relacionamento com o mercado da Sany, Alex Xiao, os investimentos serão feitos de forma gradual, conforme o ritmo de recuperação da economia brasileira.

“Os executivos da Sany apostam no Brasil e estão pautados para injetar investimentos não apenas na construção de uma nova fábrica na cidade de Jacareí (SP), mas principalmente em aprimoramento tecnológico, geração de emprego, nacionalização de alguns modelos e na implementação cada vez melhor do departamento pós-venda”, garante Xiao.

Ele acredita que as vendas de equipamentos da linha amarela, por exemplo, tenham recuperação a longo prazo, a partir de 2017. “Pelo atual cenário,creio que vamos chegar a 2020 com boa participação de mercado de escavadeiras e reconhecidos como um dos principais players do setor no Brasil, como somos no exterior”, ressalta Alex Xiao, acrescentando que em cinco anos a empresa quer ultrapassar 10% de marketshare nas vendas de escavadeiras.

Com relação à venda de guindastes, a empresa obteve a média de 40% de participação do mercado em 2014, liderança alcançada no ano de 2013 e com previsão de se manter para os próximos anos. “Este ano lançamos o modelo de guindaste STC800S, que já obteve uma ótima aceitação dos clientes”, informa Rene Porto, diretor de vendas da Sany no Brasil. “A qualidade superior e avançada tecnologia embarcada estão sendo um dos diferenciais decisivos para o sucesso das vendas desses equipamentos no Brasil”, diz Rene.

Ele acrescenta que a consolidação da empresa no país é cada vez mais nítida, bem estruturada com suporte pós-venda, peças de reposição e rede de concessionárias em todas as regiões brasileiras. “Esse é o momento de nos concentrarmos nas melhorias internas, como

redução de custos, aumento de eficiência, inovação tecnológica e treinamentos. Assim, é possível se preparar para uma vigorosa retomada de fôlego", arremata o diretor de vendas.

Foto: divulgação
Timepress Comunicação Empresarial