

# Prepare-se para a falta de equipamentos

Locadoras já trabalham no limite da capacidade. Custos devem subir

Por Pâmela Reis

Os investimentos para aumento da frota, feitos por fornecedores de máquinas e equipamentos em 2007 e 2008, já se mostram insuficientes para atender ao atual ciclo de aumento da demanda da construção civil. Após apresentarem uma considerável retração durante a crise econômica, as locações voltaram aos eixos e os estoques já funcionam perigosamente perto do limite. “A perspectiva [de crescimento] é tanta que existe a possibilidade de falta de máquinas para tocar as obras”, diz Stavros Roussoglou, sócio-diretor da locadora Porto Seguro.

Na tentativa de reabastecerem seus pátios com novas aquisições, muitos locadores esbarram, no entanto, em um fornecimento ainda fraco e sensivelmente abalado pela letargia da indústria americana e europeia. “Cerca de 70% dos equipamentos para locação são de fabricantes estrangeiras com filiais no Brasil, mas que recebem os produtos de outros países. Com a crise, as matrizes colocaram o pé no freio e mandaram as filiais queimarem o estoque. Agora, os representantes brasileiros estão precisando de peças, mas os fabricantes desmobilizaram suas plantas. Lá fora o ritmo de retomada está muito aquém da nossa necessidade”, explica Expedito Eloel Arena, presidente da Alec (Associação Brasileira das Empresas Locadoras de Bens Móveis) e diretor de franquias da rede de locadoras Casa do Construtor.

Segundo Arena, a demanda tem sido tão forte que alguns fornecedores já estão trazendo máquinas via transporte aéreo – o que não é comum e fica mais caro – para conseguir atender aos pedidos. “Uma frota [de equipamentos] para sair da Europa de navio e chegar à loja do locador no Brasil leva de três a quatro meses, se for rápido. Peças de reposição para ferramentas elétricas já estão faltando em algumas marcas”, acrescenta.

Entre os fabricantes nacionais, a perspectiva é de expansão para dar conta dos pedidos. “Desde junho de 2009, já vínhamos notando um aumento da demanda



FOTOS: MARCELO SCARABINCHI

e, de setembro pra cá, estamos trabalhando a todo vapor, tanto na venda quanto na locação. Para 2010 temos planos de aumentar a frota em até 30%”, relata Renison Moreira, gerente comercial da Mecan.

A fabricante de compactadores Weber Maschinenteknik do Brasil, sediada na Alemanha, também registrou aumento recente na procura, especialmente de locadores sondando aquisições para os primeiros meses de 2010. Segundo Carlos Hexsel, diretor-executivo da companhia, “hoje as locadoras já estão sem máquinas no pátio, precisando comprar, mas estão esperando que os fabricantes se abasteçam”.

Hexsel salienta que, como alternativa às disputadas locações, algumas construtoras já começam a comprar equipamentos que antes eram alugados: “Elas querem ter certeza de que o mínimo para tocar a obra, elas têm”. É o caso da construtora REM, que após enfrentar problemas de disponibilidade no aluguel de balancins em dezembro de 2009, optou pela aquisição dos equipamentos e se



ARQUIVO PESSOAL

**Hoje as locadoras já estão sem máquinas no pátio, precisando comprar, mas estão esperando que os fabricantes se abasteçam**

**Carlos Hexsel**  
diretor-executivo da Weber  
Maschinenteknik

# Como garantir o abastecimento?

**PLANEJE** – Fazer uma projeção das contratações ajuda a garantir boas condições financeiras e bom atendimento. Uma alternativa é abrir o planejamento estratégico da empresa para o fornecedor para que ele conheça suas necessidades e se planeje para elas.

**ANTECIPE** – Priorize o fechamento de pré-contratos e negocie com maior antecedência. Mesmo que os preços subam com a demanda, é possível assegurar a disponibilidade do equipamento na obra.

**FAÇA PARCEIROS** – No momento em que a procura aumenta, os fornecedores privilegiam clientes fiéis. Investir em parcerias sólidas pode ser crucial para fugir do desabastecimento.



programou para utilizá-los em sequência. “Adotamos essa estratégia porque já vimos que vai ser difícil locar balancim no começo de 2010”, conta Adriano Bastos, coordenador de obras da empresa.

Não é a primeira vez que a REM abre mão das locações. Bastos lembra que durante os anos do boom a disponibilidade de equipamentos ficou ainda mais comprometida que a oferta de mão de obra e de materiais: “Tanto que tivemos que comprar o elevador de cremalheira, a grua, e agora temos um pepino na mão que é administrar tudo isso”.

Para as construtoras, o aperto na distribuição ainda é sutil, mas as perspectivas de escassez ao longo de 2010 são claras. O diretor de planejamento da Eztec, Carlos Monteiro, já aponta redução na oferta de máquinas para fundação e transporte vertical. Gilbert Kenj, coordenador de suprimentos da construtora e incorporadora Conx, acrescenta que o aumento do número de obras públicas, principalmente obras de metrô nas grandes cidades, deve absorver parte das guas disponíveis, sobrecarregando a demanda por esse equipamento.

Sobre os equipamentos da construção pesada – rolos compactadores, escavadeiras, carregadeiras etc. –, segundo estudo da Sobratema (Associação Brasileira de Tecnologia para Equipamentos e Manutenção), as vendas internas do segmento devem crescer 24% em 2010 e as pressões de prazos começam a aparecer. “Vários fabricantes já falam em entregas no mercado interno com prazos de três a quatro meses”, alerta Mário Humberto Marques, presidente da entidade. No entanto, como o Brasil é um pólo exportador de máquinas pesadas, a defasagem da demanda do mercado externo deve colaborar para suprir o aquecimento do consumo nacional.

Com a corda no pescoço e a despeito das dificuldades dos fabricantes, os locadores brasileiros mobilizam investimentos para o ano de 2010. A Casa do Construtor quer expandir sua atuação na cidade de São Paulo, onde se concentra a maior parte da demanda, mas onde a empresa não mantém nenhuma unidade. Serão 30 lojas na cidade apenas em 2010 e um centro de distribuição que armazenará e distribuirá os equipamentos vendidos nesses pontos. No Rio de Janeiro, atraída pelas obras da Copa de 2014 e dos

Jogos Olímpicos de 2016, a rede vai inaugurar quatro lojas no próximo ano, além das duas que já possui. A locadora Porto Seguro também tem olhos para o Rio, onde planeja abrir duas novas agências em 2010.

## Custos sobem

Já é esperado que o aumento da procura pressione os custos, tanto do aluguel quanto da compra de máquinas de construção. Embora julguem prematuro estimar qual será o reajuste, a elevação dos preços é consenso entre os fornecedores. Em 2008 a Eztec registrou alta de até 30% no valor dos contratos e, segundo Carlos Monteiro, quem não se planejar pode amargar perdas na margem de lucro. “Se ao longo da obra o reajuste do INCC (Índice Nacional de Custo da Construção) não acompanhar a subida dos custos, isso pode sim comprometer as margens.”

Para Monteiro, o melhor a fazer é investir desde já na fidelização dos fornecedores: “Preço não vai dar para discutir, é o mercado quem dita. Não consigo segurar o aumento, mas consigo garantir a entrega”. O engenheiro afirma que relações duradouras com os fornecedores ajudam a empresa a evitar o desabastecimento, mesmo em momentos de mercado aquecido. “Uma das estratégias da Eztec é priorizar o fechamento com fornecedores parceiros. A gente não troca de fornecedor como quem troca de camisa”, resume.

Adriano Bastos, da REM, corrobora: “É hora de firmar parcerias mais sólidas. Este é o momento para as empresas planejarem suas estratégias e garantirem boas condições financeiras e bom atendimento”. Bastos aconselha que as construtoras abram seus planejamentos estratégicos para os fornecedores, focando o fechamento de pré-contratos.

Hoje a REM já pratica prazos de até seis meses de antecedência nas locações, período que variava entre dois e três meses antes da retomada. Em busca de vantagem competitiva, a Eztec também está antecipando as contratações para todo o ano de 2010. Segundo Monteiro, seis meses já é um prazo crítico: “Negociamos um pacote de obras, dividimos o valor global e aplicamos aos respectivos contratos. Nossa estratégia é a antecipação de etapas. Você antecipa o desembolso, mas minimiza os riscos de não ter o equipamento disponível na data em que você precisa”, finaliza.



**Se ao longo da obra o reajuste do INCC (Índice Nacional de Custo da Construção) não acompanhar a subida dos custos, isso pode sim comprometer as margens**

Carlos Monteiro  
diretor de planejamento da EZTEC