

**Empilhadeiras**

# Locação: cada vez mais em movimento ascendente

O segmento de locação de máquinas passou por muitas mudanças nos últimos anos, basicamente decorrentes da otimização dos ativos, do câmbio e da entrada de novos fabricantes no mercado. E se apresenta altamente promissor.

O mercado de locação de empilhadeiras deve crescer 20% nos próximos três anos. Esta é a aposta de André Kassardjian, diretor comercial da Alphaquip (Fone: 11 4198.3553), o que também reflete a opinião de outros entrevistados nesta matéria especial da revista Logweb. "Hoje, dada à certa estabilidade da nossa economia, as empresas começaram a olhar mais os custos fixos, de manutenção, de propriedade, depreciação e, é claro, o custo do dinheiro. De maneira geral, todos os setores e segmentos do mercado crescerão. O setor de construção e os segmentos ligados a eles, acredito, numa taxa maior", opina.

Para ele, hoje, o acesso ao crédito é mais amplo que dez anos atrás, porém, considera que existem restrições/limites colocados pelos bancos e financeiras de forma a "pulverizar" o crédito, o que, em sua opinião, acaba



**Corrêa, da Auxter: locação absorve em torno de 20% a 30% dos equipamentos comercializados**



**A constante busca por processos cada vez mais eficientes para fazer a gestão dos equipamentos alugados nos clientes é prioridade 'zero' para que a parceria se concretize**

levando empresas tomadoras de empréstimos a locar empilhadeiras e financiar o parque industrial.

José Renato Corrêa, gerente rental da Auxter (Fone: 11 3602.6008), também acredita que o segmento de locação absorva em torno de 20% a 30% dos equipamentos comercializados no mercado brasileiro. "O segmento tem aportado novos entrantes a cada ano, mas também elimina os que não estão focados na qualidade da prestação do serviço. Os grandes players (dealers) se mantêm com a sua frota já estabelecida e buscam novos negócios baseando-se nos seus custos atuais, encontrando dificuldades em competir com

locadores novos e menores.

Frequentemente os clientes que possuem frotas próprias fazem estudos para viabilizar a locação, aumentando a demanda no segmento industrial e de serviços logísticos que utilizam esses serviços", expõe.

De acordo com o profissional, as perspectivas são boas, considerando que o mercado de locação está cada vez mais maduro e os clientes possuem essa boa alternativa de suprimento.

Falando nos clientes, Fabiana Souza Cinto, gerente de locação da Still Brasil (Fone: 11 4066.8100), diz que são, na maioria, Operadores Logísticos, porém, empresas que se



**Fabiana, da Still: alguns clientes migram para locação e outros retornam para compras**

encontram em forte crescimento também estão apostando na modalidade. Ela cita, ainda, as companhias que não encontraram sucesso ao administrar suas frotas de equipamentos, já que, segundo Fabiana, uma má administração gera baixa disponibilidade, alto custo e depreciação rápida dos bens. "Todos os anos, alguns clientes migrarão para locação e outros retornarão para compras, acredito que essa decisão entre locação x compras sempre dependerá do momento que a empresa estiver passando. Hoje esse setor possui a característica de acompanhar a tendência de crescimento ou queda do mercado de venda de empilhadeiras novas", compara.

Para Eduardo Makimoto, diretor da Aesa (Fone: 11 3488.1466), mais recentemente as grandes empresas se veem com perdas em produtividade devido à baixa disponibilidade dos equipamentos velhos.

“A transição de frota própria para locada tem um resultado imediato na produtividade, fazendo com que cada vez mais as empresas procurem por esta modalidade”, declara. Com uma perspectiva bastante otimista para os meses que se seguem, a empresa espera para o próximo trimestre um crescimento de 15%.

Pela análise de Guilherme Antunes, gerente comercial – rental da Commat (Fone: 21 3261.7777), o mercado de locação de equipamentos cresce acima de 10% ao ano e, para empresas que ainda não fizeram a avaliação de prós e contras entre locar ou investir na compra de equipamentos, garante que após a tomada de decisão pela locação, as próximas decisões serão relacionadas à escolha do melhor parceiro e não sobre o retorno ao modelo antigo. “Partindo desse prisma, esperamos que se mantenham as estimativas de crescimento, apesar das ameaças eminentes de crise na Europa”, lembra.



**Antunes, da Commat: mercado de locação de equipamentos cresce acima de 10% ao ano**

Otimista, Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak (Fone: 11 2431.6464), estima um crescimento em 2011 de 20% quando comparado ao positivo e crescente ano de 2010. “Para um cenário mundial complexo com o agravamento da crise nos mercados europeus e americanos, este será um ano de superação”, acrescenta.

Já Guilherme P. Osório,

diretor da Movicarga, (Fone: 11 5014.2477), espera que, neste ano, o mercado de empilhadeiras tenha um aumento de 20.000 novas máquinas, grande parte para locação. “Devido ao aumento de fabricantes e consequentemente concorrentes, os valores de locação têm caído um pouco, mas acreditamos que irão subir novamente conforme o mercado estabilizar”, observa.

Para 2012 e 2013, a expectativa da empresa é crescer acima dos 13% ao ano, com foco no mercado de indústrias químicas e alimentícias. “Com certeza, o maior crescimento ocorrerá fora de São Paulo, e por isso ações em novas filiais foram tomadas ao longo de 2010.”

De acordo com Luiz Antonio Gallo, diretor comercial da Movioplam (Fone: 11 4581.4397), os segmentos de logística e alimentício têm gerado grandes negócios para a locação de empilhadeiras, porém não é uma exclusividade deles. “As



**Osório, da Movicarga: atualmente, os clientes querem sempre locar máquinas novas**

grandes empresa estão partindo para a locação para não ter de empregar mão de obra em manutenção, peças, etc.”, analisa.

Marcelo Yamamoto, gerente da SDO (Fone: 19 3256.2800), acredita que o bom momento não é devido somente a fatores positivos da economia brasileira, como também a uma mudança importante no comportamento



resíduo | Lumber

Cuidar  
do amanhã  
é pensar nas  
consequências.

Cuidar  
do amanhã  
é agir bem  
hoje.

[www.fortpaletes.com.br](http://www.fortpaletes.com.br)

Matéria prima 100% originária de reflorestamento certificadas pelo FSC, ausência de produtos químicos na produção e reaproveitamento de todo resíduo industrial no processo de transformação de biomassa em energia. Atitudes como essa é que garantem a harmonia e o equilíbrio de nosso planeta para as gerações futuras. Isso é Fort Paletes



**FORT**  
PALETES  
A BASE FORT DA DISTRIBUIÇÃO

15 3532 4754 | Rua Maria Rita Ramos, 120 | Dist. Ind. | Itararé/SP

das empresas em geral, no sentido de substituir equipamentos próprios por alugados. “Esse movimento, que já vinha ocorrendo nas empresas de grande porte, agora está se mostrando presente nas pequenas e médias empresas também”, ressalta.

Este ano, a empresa está fechando com um crescimento de aproximadamente 60% em relação a 2010, e a perspectiva é manter esse nível por pelo menos mais dois anos.

Na análise de Guilherme Gomes Martinez, gerente comercial da Hyster (Fone: 11 5548.3000), o mercado tem se mantido no mesmo volume durante o ano de 2011, embora abaixo dos volumes observados em 2010. “Na minha perspectiva, acho que devido às baixas taxas de juros praticadas no primeiro semestre, muitas operações de compra de máquinas foram viabilizadas versus opção por locação de equipamentos. No entanto, acho que teremos uma interrupção desta tendência neste segundo semestre e começo de 2012, visto que, além dos juros de uma forma geral terem uma tendência de alta, também muitas empresas e, principalmente, as multinacionais, não conseguem obter liberação de orçamento para comprar equipamentos devido à aproximação de uma crise internacional nos mercados europeu e americano. Como estas empresas precisam continuar a fornecer seus serviços nos mercados locais, partem para a locação de equipamentos, a fim de continuar a prestação dos serviços”, analisa.

Segundo ele, existe uma estimativa de um mercado nacional de locação de empilhadeiras em torno de 18.300 unidades, contemplando locadores com frotas acima de 50 máquinas e com tempo de uso menor que cinco anos. “No entanto, se você considerar máquinas ativas no mercado de uma forma geral, independente de tempo de uso, bem como de tamanho de frota da empresa, com certeza este número ultrapassará a marca de 28.000 unidades, visto que há uma infinidade de pequenos locadores espalhados pelo Brasil”, acrescenta.

Apesar das oscilações, o setor de locação de empilhadeiras vem crescendo moderadamente, afinal, no final de cada oscilação, como lembra Valentim Maia, gerente técnico da Tal Equipamentos (Fone: 11 2408.4639), o saldo sempre foi positivo, como se pode comprovar pela evolução quantitativa e qualificativa das inúmeras



**Gallo, da Moviplam: segmentos de logística e alimentício têm gerado grandes negócios**

locadoras e prestadoras de serviços voltadas para a área.

Ele lembra que é importante se preparar para atender clientes de pequeno porte, mesmo que para isto os grandes locadores devam repensar sua política de atendimento, mais precisamente o valor cobrado para este atendimento menor.

“Apesar dos adventos relacionados à Copa em 2014, não creio que haverá um crescimento desordenado na procura de equipamentos para

locação, mas, sem dúvidas, haverá um acréscimo na procura para atender às necessidades voltadas para o evento”, acrescenta Maia.

Já para Jean Robson Baptista, do departamento comercial da Empicamp (Fone: 19 3246.3113), tanto o setor de locação quanto o de venda de equipamentos de movimentação têm apresentado crescimento. “Clientes que antes locavam, com o aumento da utilização e quantidade de equipamentos, veem na locação uma excelente oportunidade para não ter de direcionar efetivo para fazer a gestão da frota de equipamentos, tanto de tempo de vida quanto de manutenção destes. Isso quer dizer que, com o crescimento da frota, aumenta a preocupação da gestão desta, daí a escolha pela locação, pois a responsabilidade desta gestão passa a ser do locador. Hoje vivemos um momento de franco crescimento do mercado de equipamentos de movimentação. Isso é proporcional, tanto para locação, quanto para venda destes”, diz Jean.

## Mudanças

Entre as mudanças que o setor sofreu nos últimos anos, houve o amadurecimento do mercado de locação, tanto por parte dos locadores quanto do próprio mercado, com o estabelecimento de prazos mais longos dos contratos, a exigência de equipamentos novos na locação, o surgimento de novos players e novas marcas de equipamentos. É o que aponta Corrêa, da Auxter.

As principais mudanças, na opinião de Makimoto, da Aesa, aparecem nas tecnologias usadas para controle de frota, que permitem um controle mais eficaz nas manutenções, consumo de combustível e pneus, além de ser possível monitorar a forma como os equipamentos são operados, proporcionando redução nos custos de operação e maior disponibilidade do equipamento. “Em alguns casos é possível, através de um bom

monitoramento, reduzir o número de máquinas em uma operação”, acrescenta.

Segundo ele, o mercado vem apresentando soluções para o controle de frota como softwares específicos, monitoramento individual do equipamento via radiofrequência e máquinas inteligentes. “Toda essa tecnologia facilita o gerenciamento da frota e nos permite agir direto no foco do problema”, frisa.

Além das novas tecnologias incorporadas aos equipamentos, Antunes, da Commat, acredita que aumentou a concorrência (número de players). “E, ainda, as empresas estão buscando novas soluções de sustentabilidade em conjunto com seus parceiros, que é um diferencial em um mercado altamente competitivo.”

Martinez, da Hyster, também percebeu que o número de concorrentes aumentou drasticamente, visto que, com a baixa do dólar, vários iniciantes ficaram mais competitivos do que

estavam, o que chamou a atenção de investidores de fora do mercado. Segundo o profissional, isto gera dois fatores muito ruins de uma forma geral para o mercado de locação.

“Os contratos de locação são firmados por um período geralmente de dois a três anos. Por exemplo, um contrato feito no ano de 2009, em pleno auge da crise econômica mundial, terá contabilizado um valor muito acima do que se poderia fazer na data de hoje, pois as diferenças de câmbio, taxa de juros e preços dos equipamentos são gritantes, gerando assim uma oportunidade de novos fornecedores buscarem novos contratos de outros concorrentes, o que alimenta uma guerra de preços entre locadores, no qual ninguém consegue mais ganhar e/ou manter a taxa de atratividade do negócio imaginada no início do contrato”, analisa.

O outro fator negativo citado por Martinez envolve o fato de haver muitas novas empresas,

o que, de acordo com ele, faz com que o nível de serviço das maiores e mais antigas seja pomenorizados face à diminuição de custo de locação oferecido pelos novos players. “Além disto, novas empresas não possuem o conhecimento detalhado de custear operações de locação, bem como os riscos que as mesmas envolvem, e, às vezes, até a capacidade financeira de aguentar o primeiro e ou segundo ano de resultados pífios ou até negativos. Isto gera um movimento que se tem visto com frequência no mercado, em que a empresa que tinha um locador tradicional abandonou-o por causa de um fornecedor com menor preço, e agora este novo fornecedor não consegue manter ou dar a disponibilidade de máquinas, bem como manter um nível de serviço adequado a operação”, complementa o gerente comercial da Hyster.

Por outro lado, segundo Pedrão, da Retrak, a entrada de concorrentes em um mercado



**Pedrão, da Retrak: cliente pode locar máquinas para sazonalidades ou terceirizar toda a operação**

crescente e competitivo fez com que as empresas se especializassem em oferecer ao cliente modalidades diferentes de prestação de serviços. O cliente pode locar máquinas para sazonalidades ou terceirizar toda a operação, ter um parceiro que, além de locar as máquinas, também faça a manutenção da frota própria do cliente, e, ainda,

# RODAFER

PNEUS, RODAS E GARFOS INDUSTRIAIS

✓ **Pneus Sólidos**

- ✓ Preto / Branco
- ✓ Liso / Tração
- ✓ Nacional / Importado
- ✓ Montagem nos aros

✓ **Pneumáticos**

- ✓ Completos (com câmara e protetor)
- ✓ Preto / Branco
- ✓ Nacional / Importado

**PNEUS SÓLIDOS E PNEUMÁTICOS**

✓ **Garfos de olhal/tubo**

✓ **Garfos de alta capacidade**

✓ **Garfos de garra ISO 2328, A e B**

✓ **Rodas com anel de trava / bipartidas**

✓ **Aro a base de troca**

**RODAS, GARFOS E REVESTIMENTOS**

✓ **Revestimentos em poliuretano / borracha**

- ✓ Ebonite
- ✓ Nitrílica
- ✓ EPDM
- ✓ Natural
- ✓ Hypalon
- ✓ SBR
- ✓ Neoprene
- ✓ Clorobutil



**Filizzola, da Tradimaq: este mercado possui características regionais interessantes**

manter o equipamento próprio e locar somente as baterias e/ou os carregadores.

No caso da Makena (Fone: 51 3373.1111), a empresa hoje trabalha buscando cada vez mais os clientes contratados e menos os clientes "spot", que, segundo Diogo Schwerz Tosetto, gerente de locações, demandavam muitas máquinas de configurações distintas e por períodos curtos, o que inviabilizava, também, os investimentos em renovação de frota e melhorias no atendimento. "Com mais clientes com contratos longos, focamos mais na operação, aprimorando nossa expertise e investimentos em máquinas novas, pois, com maior previsibilidade, é possível planejar e ter retorno sustentável para os negócios", declara.

Na opinião de Kassardjian, da Alphaquip, muitos clientes deixaram de terceirizar a movimentação total (máquina + operador) face às dificuldades de mão de obra, ônus trabalhista "e, querendo ou não, o operador de empilhadeiras agregar valor ao produto/serviço que o cliente vende." Ele acredita que, hoje, se aluga mais máquinas do que máquinas com operadores.

"O segmento também expandiu muito em outros estados das regiões Centro-Oeste e Norte, antes mais reticentes às locações", lembra.

Para Osório, da Movicarga, o segmento de locação de máquinas passou por muitas mudanças nos últimos anos, basicamente decorrentes da otimização dos ativos, do câmbio e da entrada



**Yamamoto, da SDO: profissionalização contribui para o aquecimento do segmento**

de novos fabricantes no mercado. "Atualmente, os clientes querem sempre máquinas novas, uma vez que muitos trabalham 24 horas por dia, 7 dias por semana, ou seja, o equipamento tem um desgaste muito grande."

Além disso, nos últimos três anos – conta o profissional – houve a entrada de pelo menos dez novos fabricantes de empilhadeiras (grande maioria fabricantes chineses), "o que mexe com o mercado e com os clientes, mas tende a estabilizar conforme alguns novos fabricantes conhecerem o mercado e outros não conseguirem se sustentar no Brasil".

Segundo ele, a principal mudança tem sido a demanda por máquinas elétricas, que visivelmente já é a tendência desde 2008 e só tem aumentado ano após ano. "A principal barreira ao crescimento de máquinas elétricas é a infraestrutura das fábricas e armazéns, que muitas vezes não comporta um equipamento elétrico (piso, espaço, etc.) e mão de obra capacitada (mecânicos e operadores)", acrescenta Osório.

Já a SDO tem percebido uma procura acentuada por contratos de locação, ao invés da aquisição de máquinas.

"A crescente profissionalização na área de logística é outro fator que tem contribuído muito para o aquecimento do segmento de locação", declara Yamamoto.

Nos últimos anos, a entrada de novos produtos no mercado vem obrigando os locadores a oferecerem serviços com



**Rodrigues, da Somov: entrada de novos produtos leva a serviços com melhor qualidade**

melhor qualidade, máquinas com robustez comprovada, excelente performance e alta eficiência, a fim de ganhar a fidelidade dos clientes, mantendo parcerias por longos períodos. É o que acredita João Lourenço Rodrigues, supervisor de vendas de locação da Somov (Fone: 11 3718.5000). "A constante busca por processos cada vez mais eficientes para fazer a gestão dos equipamentos alugados nos clientes é prioridade 'zero' para que essa parceria se concretize e venha a ser um grande negócio para ambas as partes."

Fabiana, da Still Brasil, conta que, antigamente, o cliente esperava de um locador a pura e simples disponibilidade do equipamento, hoje, com a atual grande concorrência, a simples locação tornou-se insuficiente para o cliente, pois ele espera diferenciais.

Carlos Henrique Filizzola, gerente comercial de logística da Tradimaq (Fone: 31 2104.8007), observa que este mercado possui características regionais interessantes. "No Rio de Janeiro e em São Paulo, a ênfase maior ocorre em locação de equipamentos em operadores, já o mercado mineiro é mais voltado para a terceirização, com o aporte de equipamentos e mão de obra de operação e gestão. As modificações que vêm ocorrendo tratam da especialização dos locadores e do aumento da linha de equipamentos mais adequadas às necessidades. Antes tínhamos equipamentos normalmente de 2,5 toneladas, 4 toneladas e 7



**Kassardjian, da Alphaquip: mercado de locação deve crescer 20% nos próximos três anos**

toneladas. Hoje temos faixas intermediárias de capacidade, como 1,8; 2; 3; e 3,5 toneladas e, assim, sucessivamente, o que aumenta a necessidade de capacitação no momento da escolha do equipamento."

Já para Gallo, da Moviplam, não houve grandes mudanças, mas, sim, o fato de que a maioria dos locadores está se utilizando de máquinas novas com contratos de longo prazo. "Isso porque a manutenção de máquina zero é muito menor e gera economias em manutenção. Embora o investimento inicial seja muito maior, essa conta compensa", revela.

Também para Maia, da Tal Equipamentos, basicamente não mudou nada significativamente, o que houve foi uma constante movimentação nos setores de logística e todos os seus agregados, incluindo os fabricantes de empilhadeiras e seus componentes e, por último, os locadores e prestadores de serviços técnicos.

"Vejo que o mercado de locação de empilhadeiras é, sem dúvida, a atividade que mais cresce dentro das operações logísticas das empresas. É comum algumas empresas agregarem também outros serviços em paralelo, terceirizando, também, os operadores. Já podemos vislumbrar em uma administração de logística mais arrojada o seu foco totalmente voltado no sentido de obter uma maior competitividade a partir dos serviços terceirizados, focando todos os seus esforços ao produto final", completa. ●