Mudanças no mercado rental geram oportunidades de crescimento

Eurimilson Daniel, vice-presidente da Sobratema, participa da 2ª Imersão O Poder da Ação para Locadoras
Crádito foto: Divulgação

O rental tem passado por mudanças significativas recentemente que criam oportunidade e riscos para as locadoras. O interesse de fundos de investimentos para entrar no setor, por exemplo, mostra o potencial de crescimento desse mercado e, ao mesmo tempo, chama a atenção de clientes sobre os benefícios e as vantagens competitivas em alugar máquinas e equipamentos.

"O locador garante o atendimento ao cliente nas mais diferentes situações, com produtividade e eficiência. Por isso, em diferentes casos, há a preferência pelo rental", enfatizou Eurimilson Daniel, vice-presidente da Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema) e presidente da Escad Rental, durante a 2ª Imersão O Poder de Ação para Locadoras.

Ele comentou que o segmento vivencia um momento ímpar de mercado. "Temos crédito e demanda de obras, mas não há equipamentos disponíveis a pronta entrega", explicou. Essa situação é decorrente da pandemia da Covid-19, que impactou a produção, comercialização e importação de insumos no mercado global. Com isso, os preços também dispararam. "A alta dos valores dos equipamentos é pesada para nós. A formação de preço é o nosso calcanhar de Aquiles, mas posso formar um preço melhor, quando a aquisição é melhor. Mesmo assim, hoje, os custos em geral estão maiores", ponderou.

Outro ponto trazido pelo vice-presidente da Sobratema foi o elevado grau de exigência do cliente. "Cada vez mais o locador está fazendo o papel de gestor de mercado", disse. Ele acrescentou que o cliente quer uma resposta imediata e, isso é possível, com mais organização. Os clientes buscam ainda o melhor custo-benefício, atendimento no campo e customização. "Para isso, é necessário investir e ter escala. Contudo, antes de investir, é preciso conhecer sua capacidade de investimento, por meio do estudo de rentabilidade, um planejamento financeiro, que darão as condições para ter realmente uma visão de investimento".

Nesse sentido, Daniel trouxe um exemplo de um conta básica no segmento de locação de linha amarela. Para ele, a rotatividade operacional da empresa precisa estar acima de 50% e a rentabilidade líquida operacional deve estar acima de 30%, além de buscar uma rentabilidade sobre investimento ao redor de 4%. "É importante ter uma estratégia de venda para o cliente que mantenha o crescimento sustentável da empresa".

Segundo Daniel, o mercado de locação representa 30% das vendas de máquinas para construção. O Estudo Sobratema do Mercado Brasileiro de Equipamentos para Construção aponta que o crescimento da demanda de equipamentos de rental no Brasil foi o principal motivo pelo aumento de 39% das máquinas de linha amarela vendidas no país em 2021 ante 2020. Na sequência estão o aumento da mecanização no mercado de construção leve e pesada e em outros mercados e a continuidade das obras.

Sobre os riscos, ele avaliou pontos como a invasão da Rússia à Ucrânia, a alta dos juros e da inflação, a instabilidade cambial e econômica, o risco de gestão de cada empresa e a instabilidade de mercado. No caso das perspectivas, estão o novo marco do saneamento, o novo marco do ferroviário, continuidade do cronograma de concessões e PPPs, início do 5G, investimentos em infraestrutura vinculados à sustentabilidade e a safra positiva do agronegócio.

O mercado de locação conta com mais de 30 mil empresas no Brasil e fatura cerca de R$ 21 bilhões anualmente. Esse montante representa 0,26% do Produto Interno Bruto do país. O setor possui uma função social importante, que pode ser mensurada pelo contingente de pessoas empregadas, cerca de 210 mil, o que significa uma média de sete colaboradores por companhia.

Assessoria de Imprensa:

Mecânica Comunicação Estratégica
Tels.: (11) 3259-6688/1719
E-mail.: sylvia@meccanica.com.br