

Consolidação é a palavra de ordem

Com a chegada de mais fabricantes globais, o mercado de equipamentos ganhou impulso por causa de novas tecnologias e incremento da oferta. O desafio é manter o crescimento do setor

Por Thais Martins

“A principal expectativa ou desejo para 2015 é a consolidação do mercado.” Essas são palavras de Jacó Alles, gerente de rental da Volvo Construction Equipment Latin America. Segundo ele, esse processo passa pela indústria. “A comercialização de equipamentos de construção, por exemplo, tem crescido ao longo dos últimos dez anos no Brasil, saindo de menos de 10 mil unidades para mais de 30 mil em 2013. O maior obstáculo que ainda existe para o crescimento do setor de locação é a falta de um desenvolvimento constante ou a manutenção de um ritmo. Embora o País tenha mostrado evolução, ainda há muitas diferenças entre as regiões.”



Jacó Alles, da Volvo Construction

“A principal expectativa ou desejo para 2015 é a consolidação do mercado”

Para 2015, a companhia considera a perspectiva de um crescimento nas vendas para os principais locadores de equipamentos devido ao aumento das exigências. “O cliente que faz locação não aceita mais máquinas de baixa produtividade e alto consumo de combustível, sem um mínimo de conforto ao operador. Percebemos claramente que a comercialização de equipamentos premium renderá uma fatia maior para os locadores nos próximos anos. Para isso, a participação do Banco Volvo será decisiva como agente financiador”, explica Alles.

Segundo o executivo, a curva entre o custo de aquisição e a manutenção preventiva e corretiva começa a se tornar desfavorável entre o 24º e o 36º mês de vida útil do equipamento. Há, entretanto, outras variáveis que podem estender esse prazo até o 48º ou 60º mês. “Soma-se ao fator custo a disponibilidade da frota, que está ligada ao volume de horas”, fala. “Por isso, para o locador, manter o parque atualizado é um diferencial competitivo importante”, acrescenta.

Fernando Groba, executivo da divisão de energia portátil da Atlas Copco, ressalta que o desgaste, inevitável diante do ambiente agressivo normalmente encontrado nos canteiros de obras, é uma das principais razões para a renovação periódica dos equipamentos.



Fernando Groba, da Atlas Copco
“As novas tecnologias que surgem tornam as máquinas mais eficientes e menos poluentes”

Uma frota nova garante maior confiabilidade e disponibilidade de máquinas, maximizando a rentabilidade do negócio. “Os equipamentos adquiridos para futuras locações devem atender às exigências de segurança de variados ambientes e possuir implementos de trabalho adequados que garantem maior funcionalidade e versatilidade nas operações”, aponta Carlos França, gerente de marketing da Case Construction Equipment.

“Além disso, as novas tecnologias que surgem tornam as máquinas mais eficientes e menos poluentes”, diz Groba, da Atlas Copco. “Quando uma família de produtos é substituída por outra, esta última geralmente oferece um menor consumo de

combustível e nível de ruído, maior intervalo de manutenção, menor área ocupada e, por consequência, menor custo de instalação e transportabilidade.”



Carlos França, da Case Construction Equipment
“Os equipamentos adquiridos para futuras locações devem atender às exigências de segurança de variados ambientes”

Para o executivo, o respeito ao meio ambiente e a adoção de práticas sustentáveis ultrapassam a fronteira da vantagem competitiva. “O uso de equipamentos que contribuam nesse sentido se tornará uma obrigação para qualquer tipo de construção”, diz. Ele dá como exemplo os compressores portáteis da companhia. “Todos os novos projetos têm o chassi 100% vedado, o que evita a contaminação do solo com óleo e contribui para que as construções obtenham créditos Leed.”

A BMC-Hyundai destaca o fator rentabilidade como motivador para a atualização da frota. “O período de troca no momento correto proporciona maior rentabilidade. É buscar o melhor valor de revenda com o menor custo de manutenção”, afirma Alcides Guimarães, gerente regional de pós-venda da companhia. “As máquinas Hyundai oferecem um ótimo valor de revenda, com os custos de manutenção mais baixos do mercado.”

Segundo o executivo, o mercado exige atualmente máquinas de alta performance e elevada disponibilidade mecânica, que proporcionem produtividade com baixo custo de operação e assistência, além de pós-venda que atenda a todo o território nacional e com boa disponibilidade de peças. Nesse contexto, “a BMC-Hyundai dispõe de

90% dos itens solicitados pelos seus clientes em estoque e realiza 85% dos atendimentos técnicos em até 24 horas”, diz.

Na lista de demandas do segmento de locação, Ma Xianlin, diretor comercial da Sany, acrescenta a facilidade e o baixo custo de operação e a disponibilidade de peças.



Aicides Guimarães, da BMC-Hyundai
"O período de traca no momento correto proporciona maior rentabilidade"

A empresa investe 5% de seu faturamento anual em pesquisa e desenvolvimento. "Na feira Bauma China deste ano apresentaremos mais de 40 equipamentos, sendo 26 lançamentos", conta. Uma das inovações nas escavadeiras da marca é o controle de fluxo positivo hidráulico, que permite maior velocidade nas operações realizadas.

Critério de escolha

Segundo Jandrei Luis Goldschmidt, gerente de marketing da Ciber Equipamentos Rodoviários, subsidiária no Brasil do Wirtgen Group, quando as empresas estão em busca de uma solução de locação, procuram por novas tecnologias e funcionalidades. "E sua escolha dentre os diversos locadores se dará em uma relação entre preço e padrão da frota disponível", aponta. É nesse momento que equipamentos com tecnologia de ponta fazem toda a diferença.

Para Goldschmidt, com a chegada de mais fabricantes globais, o mercado brasileiro vê crescer a oferta e o contato com novas tecnologias, o que sem dúvida gera procura. "Uma tendência tem sido a crescente demanda relacionada ao aperfeiçoamento

e ao atendimento de normas de segurança e de emissões de poluentes e ruídos."

"De uns anos para cá, tem mudado o conceito de que o locador tinha em mente a ideia de comprar máquinas polivalentes que atendiam desde o pequeno trabalho até o grande e faziam de tudo na obra", aponta Nei Hamilton, diretor comercial da JCB do Brasil. "Não havia tanto a preocupação com custos diretos e variáveis, o importante era que a máquina atendesse a todas as tarefas da obra. Levava-se muito em conta o valor da aquisição inicial", relembra.

O cenário atual, entretanto, é diferente. Os locadores, muitos deles empreiteiros, não só buscam máquinas com bom custo de aquisição como também as que apresentam custos operacionais menores, baixo consumo de combustível, fácil e pouca manutenção e alta produtividade.



Ma Xianlin, da Sany
"Na feira Bauma China deste ano apresentaremos mais de 40 equipamentos, sendo 26 lançamentos"

"Outra importante mudança foi que o locador passou a ter a máquina certa, nem grande nem pequena. Ou seja, deixou as adaptações que levavam uma única máquina a fazer tudo sem considerar os custos para utilizar o equipamento adequado para determinado trabalho", descreve Hamilton.

Melhor gestão

Felipe Duarte Ruy, especialista de aplicação em tecnologia da Caterpillar, acrescenta que 2014 foi o ano da quebra de um paradigma: o de que produtos com tecnologia são difíceis de ser utilizados e não são necessários para a competitividade do negócio.

“Como as empresas precisam buscar constantemente novas formas de aumentar a produtividade, diminuir os custos e aumentar a segurança, vão necessariamente depender de tecnologia para isso”, afirma Ruy. “A própria escassez de mão de obra é outro fator que exerce pressão. Se pensarmos no mercado daqui a três anos, não dá mais para imaginá-lo sem as novas tecnologias, fundamentais para que os clientes continuem competitivos.”



Jandrei Luis Goldschmidt, da Ciber Equipamentos Rodoviários
“Uma tendência tem sido a crescente demanda relacionada ao aperfeiçoamento e ao atendimento de normas de segurança”

Nesse sentido, a companhia aposta no Cat Connect, com uma série de soluções para o gerenciamento de equipamentos, produtividade, segurança e sustentabilidade. “Com as novas tecnologias Cat Connect, o locador oferece um produto de maior valor agregado a seus clientes. Elas permitem produzir ainda mais com os mesmos ou até



Nei Hamilton, da JCB do Brasil
“O locador pensou a ter a máquina certa, ou seja, deixou as adaptações que levavam uma única máquina a fazer tudo”

menos equipamentos”, aponta Ruy. “Além disso, elas ajudam a diminuir o custo de propriedade da máquina e a aumentar a vida útil.”

A New Holland Construction, por sua vez, disponibiliza o FleetForce New Holland, um sistema de telemetria híbrido (GPRS e satélite) para monitoramento a distância do equipamento. Uma novidade recente é o sistema Machine Control, o resultado da associação mundial da CNH Industrial com a Leica GeoSystem.



Anderson Oliveira, da Yanmar South America
“Para 2015, temos uma expectativa de crescimento em torno de 45% nesse mercado (miniequipamentos)”

“Os equipamentos, como motoniveladoras, tratores de esteiras, escavadeiras hidráulicas e retroescavadeiras, podem trabalhar de forma guiada (como se estivessem utilizando um GPS) ou podem ter o controle hidráulico feito automaticamente. Esse sistema agrega valor na hora da locação e ainda garante ao locatário uma maior produtividade na sua obra”, garante o vice-presidente da companhia para a América Latina, Nicola D’Arpino.

Tamanho não é documento

Uma tendência que ganha cada vez mais espaço é a utilização dos miniequipamentos, que, segundo Anderson Oliveira, coordenador de negócios da linha de construção civil da Yanmar South America, devem ocupar espaço das atuais máquinas pesadas existentes no Brasil.

“Para 2015, temos uma expectativa de crescimento em torno de 45% nesse mercado, com lançamentos e alguns programas de melhorias e satisfação ao cliente, além da ampliação da nossa rede autorizada e implantação de uma filial na cidade de Osasco (SP), entre outros investimentos”, afirma,