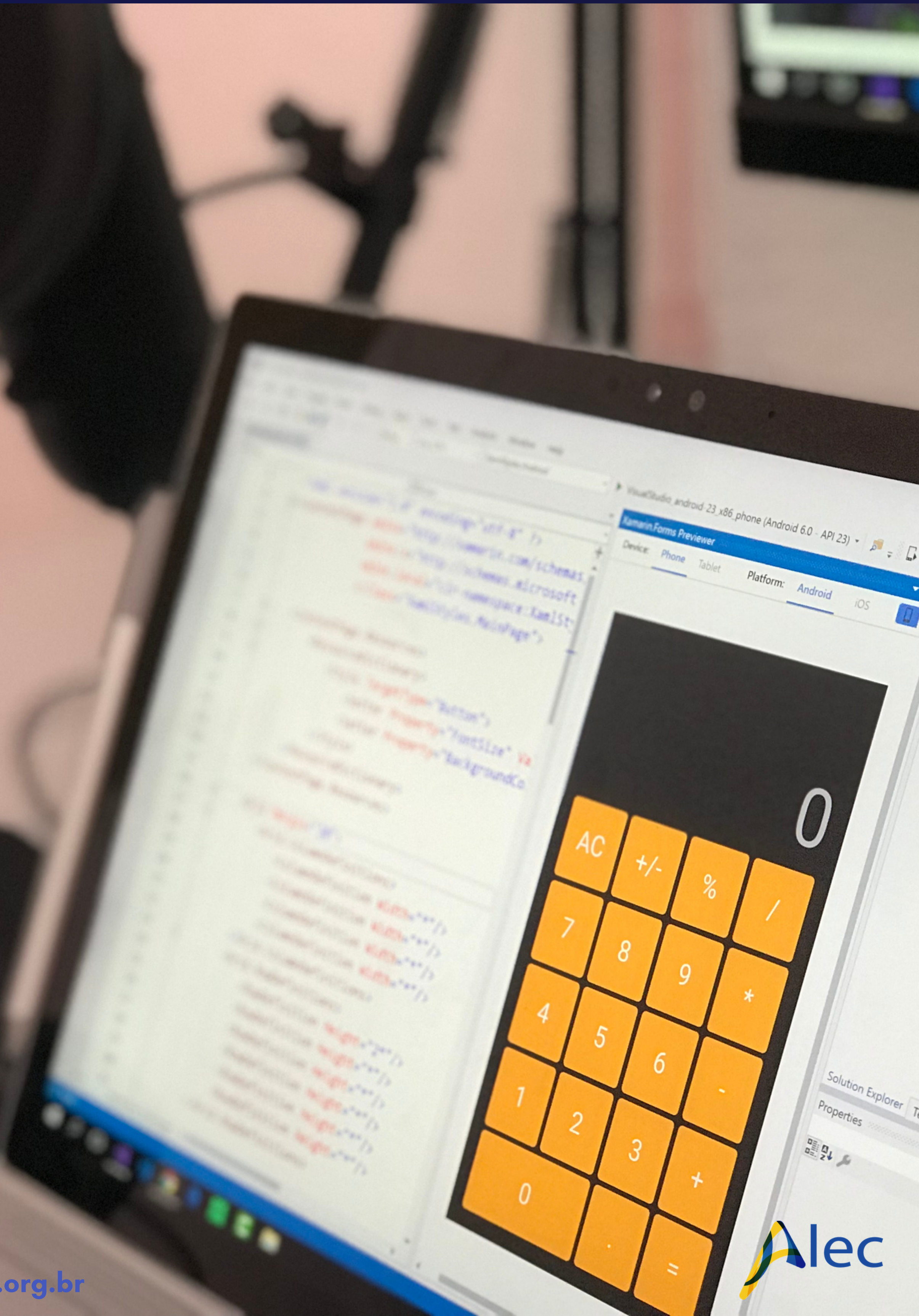


FORMAÇÃO DE PREÇO É GARANTIR A SOBREVIVÊNCIA DA SUA LOCADORA

VOCÊ DETERMINA O VALOR DE LOCAÇÃO DOS SEUS EQUIPAMENTOS COM BASE NO QUE SEU CONCORRENTE PRÁTICA? CUIDADO! HÁ FATORES QUE DEVEM SER CONSIDERADOS E O RISCO DE SUA LOCADORA FECHAR É GRANDE.



FALTA CORAGEM PARA O LOCADOR SER EMPREENDEDOR

Independente do momento difícil em que o Brasil está vivendo, o setor de locação sempre teve dificuldade em precificar seus equipamentos, mesmo com o mercado de construção civil tendo uma boa performance.

Quase todos os insumos da construção, assim como máquinas e equipamentos sofreram aumento de preços.

O aço é o insumo que mais está em falta e a entrega demora até 90 dias, lembrando que um perfil que custava R\$ 4,00, hoje está cotado a R\$ 12,00. Ele subiu mais de 120% no último ano.

O mesmo acontece com o cobre, plástico, componentes elétricos, eletrônicos entre outros, usados na produção dos equipamentos, o

que impacta diretamente no preço final das máquinas. Em março de 2021, os fabricantes nacionais reajustaram suas tabelas em média em 10%. Os motores elétricos, por exemplo, aumentaram 10% e cabos elétricos em 45%. Quem trabalha com equipamentos importados compra em dólar e paga adiantado, lembrando que ele subiu mais de 30% nos últimos 12 meses.

Os locadores precisam se equipar para atender à demanda, mas os valores de locação não estão acompanhando o aumento de preço das máquinas.

O segmento de locação depende de capital intensivo e só “para em pé” com uma taxa de locação que permita a renovação da frota.

MAS POR QUE O VALOR DA LOCAÇÃO ESTÁ TÃO BAIXO EM MEIO A UMA DEMANDA PRESSIONADA?



O EMPREENDEDOR BRASILEIRO VIVE DRIBLANDO CRISES

Os últimos governos abusaram do aparelhamento do Estado, da corrupção e da falta de gestão que nos trouxe a maior crise econômica da história.

O resultado disso foi uma redução da atividade no setor de locação que provocou a redução do tamanho das empresas, interrupção na renovação de frota, fechamento de locadoras e estagnação de várias.

Com toda essa dificuldade, a lei da oferta e procura imperou e os preços derreteram.

Quem vive nesse mercado há algum tempo sabe que a velocidade em que os preços caem é infinitamente maior do que a da recuperação. Os clientes logo se acostumam com o nível baixo dos preços e a dificuldade para voltar ao nível anterior é imensa.

A INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO DEPENDE DA LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS.



E O MERCADO DE LOCAÇÃO NA PANDEMIA?

Nessa pandemia, as locadoras fizeram uma reengenharia administrativa, financeira e comercial e adaptaram suas atividades para enfrentar a situação, reforçando seus pilares de sustentação.

Mas a crise sanitária trouxe também um grande aprendizado. As empresas foram forçadas a rever seus processos para adequar custos em função da queda da demanda e do baixo faturamento e muitas fecharam por não conseguirem fazer a lição de casa. As que estão superando essa fase,

redesenham seus processos.

Para sobreviver, as locadoras devem ajustar seus preços e cobrar valores justos que possibilitem a expansão de seus negócios, sem perder o padrão exigido pelas construtoras e pelo mercado em geral.

Fontes do mercado projetam que essa situação deva durar até meados de 2022, ou seja, 2021 será um ano repleto de obstáculos a serem superados. Vale lembrar que, em 2022, as eleições vão mexer com o país.

XP ELEVA PREVISÃO PARA DÓLAR E VÊ SELIC DE 5% EM 2021 COM INFLAÇÃO MAIOR, PANDEMIA E RISCO FISCAL.

INVESTING.COM



PREÇO X VALOR - UMA DIFERENÇA GIGANTESCA

No setor de locação, há empresas extremamente profissionais e performando muito bem, mas não é a regra. Muitas formam seus preços com base no que ouvem dos clientes que, na maioria das vezes, blefam para obter preços além do limite do locador.

A locação de equipamentos só faz sentido se for possível fechar o ciclo que inicia na compra, segue na recuperação do investimento com a locação e, posteriormente, venda e renovação. Sem esse ciclo, o negócio não decola. Por quanto tempo é possível seguir sem renovar a frota?

É uma questão de tempo para o mercado separar quem trabalha com qualidade e quem tem apenas preço.

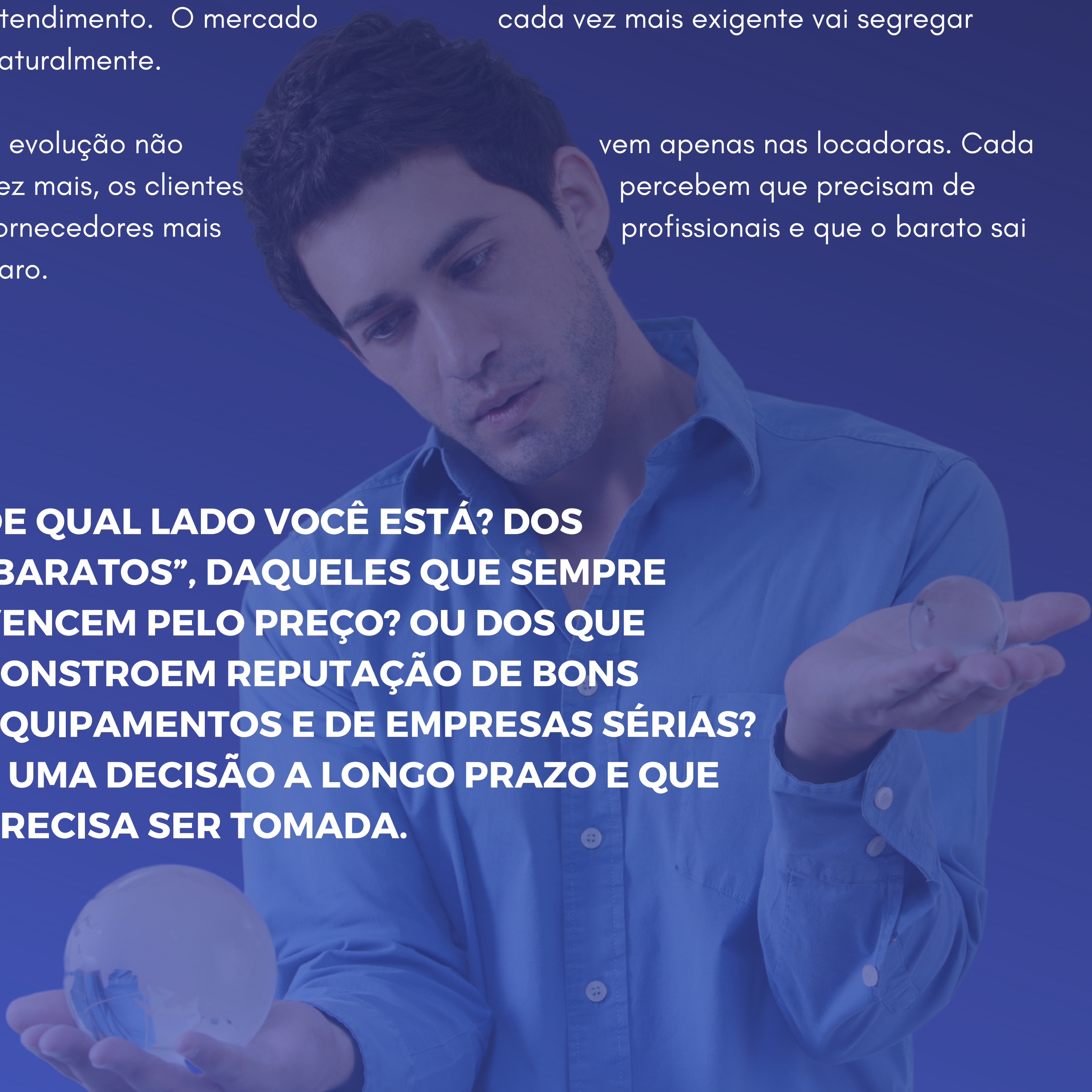
Aqueles que têm como único predicado “serem baratos” em algum momento vão mostrar ao mercado falta de qualidade no produto ou no serviço.

Não há milagre e com preços baixos não tem como ter qualidade e bom atendimento. O mercado cada vez mais exigente vai segregar naturalmente.

A evolução não vem apenas nas locadoras. Cada vez mais, os clientes percebem que precisam de fornecedores mais profissionais e que o barato sai caro.

vem apenas nas locadoras. Cada vez mais, os clientes percebem que precisam de fornecedores mais profissionais e que o barato sai caro.

DE QUAL LADO VOCÊ ESTÁ? DOS “BARATOS”, DAQUELES QUE SEMPRE VENCEM PELO PREÇO? OU DOS QUE CONSTROEM REPUTAÇÃO DE BONS EQUIPAMENTOS E DE EMPRESAS SÉRIAS? É UMA DECISÃO A LONGO PRAZO E QUE PRECISA SER TOMADA.





SEUS CUSTOS SÃO DIFERENTES DO CONCORRENTE

Não se pode balizar o preço de aluguel da máquina pelas locadoras vizinhas, você precisa saber calcular o custo da locação dos equipamentos.

As locadoras têm diferentes cargas tributárias em função de sua forma de constituição: simples, lucro presumido, lucro real ou Eireli e os percentuais de impostos têm impacto direto no faturamento.

Uma parte significativa dos custos

operacionais está na mão de obra e outra parte importante são os investimentos realizados na aquisição e na manutenção dos equipamentos.

Empresas de todos os segmentos tiveram aumento em seus custos e todos os fabricantes corrigiram os preços dos produtos.

A modernização das locadoras também passa pela reengenharia de custos.

PETROBRAS ANUNCIA 6º REAJUSTE NO ANO, ALTA DE 8,8% NA GASOLINA E 5,5% NO DIESEL

CNN BRASIL

FATURAMENTO É DIFERENTE DE REMUNERAÇÃO

A maior preocupação dos locadores é gerar faturamento, o que é natural, mas paralelamente gera também despesas:

- emissão de boletos
- remuneração dos vendedores
- entrega e retirada dos equipamentos
- compra de peças
- manutenção das máquinas

Você, locador, faz esta conta constantemente?

Essa análise ajuda você a não

confundir faturamento com remuneração.

Qual é o risco de confundir? É a impossibilidade de renovar a frota. Lembre-se, locadora que não investe em equipamentos novos simplesmente fecha as portas.

Você até consegue por um tempo trabalhar com os equipamentos sem renová-los, mas eles têm um tempo de vida útil e para continuar seu negócio, em algum momento precisará comprar novas máquinas.

SUA LOCAÇÃO TEM VALOR E COMEÇA POR VOCÊ

Você já olhou para seu negócio e analisou o quanto é sua rentabilidade?

Já fez a conta do quanto investiu, o risco que corre, o quanto gera de despesa, de trabalho e quanto tem de retorno?

Depois de levantar tudo isso, ainda acha que compensa alugar por um preço tão baixo a ponto de ter 0,5%, 1%, 2% de retorno?

A longo prazo vai ser possível continuar o seu negócio?

Essa é uma decisão gerencial e que precisa ser muito bem pensada.

Você analisa o performance de locação de todos os seus equipamentos? A rentabilidade vale a pena?

Talvez seja interessante trabalhar com um volume menor de equipamentos para ter um resultado melhor ou optar por um número menor de contratos que sejam mais rentáveis a praticar preços tão baixos que não fechem a conta no fim do mês.

PREÇO DE REPOSIÇÃO DO EQUIPAMENTO MÊS A MÊS

Pense no preço da máquina no futuro e não no valor que você pagou, afinal quando você for repor este equipamento o valor será outro.

Se você não fizer um reajuste constante em sua tabela, a diferença para adquirir um equipamento novo será muito grande.

Muitos locadores se esquecem do valor de depreciação da máquina. Quanto tempo o equipamento vai durar?

Toda máquina requer manutenção, umas mais, outras menos, mas todas, sem exceção, precisam de manutenção.

Além disso, deve-se considerar uma taxa de ocupação em torno de 75% para cada equipamento para que ele possa ter uma manutenção correta e constante.

Você faz essa conta quando determina o valor da locação? Tem essa "caixinha" paralela para cada máquina?

Percebeu como não dá para estabelecer o preço da locação dos seus equipamentos tendo como parâmetro o valor que o seu concorrente está praticando?

Você pode estar pagando para trabalhar sem saber!



SIM, ATÉ A FOLHA DE PAGAMENTO ENTRA NO CÁLCULO DA LOCAÇÃO

A folha de pagamento com todos os encargos e benefícios tem impacto sobre o valor dos serviços ou valor de locação dos equipamentos.

Todos os valores gastos pelas empresas devem ser computados. Veja o cálculo aproximado do custo mensal de um colaborador.

Piso salarial

Base Sindicato dos Comerciários

PISO	1.461,00
ENCARGOS SOCIAIS 85%	1.241,00
VALE ALIMENTAÇÃO	250,00
VALE-TRANSPORTE	300,00
INSALUBRIDADE	209,00
TOTAL	3.461,85

Benefícios

Cada empresa tem sua política de benefícios e os valores pagos para cada colaborador que devem ser somados aos salários com encargos (plano de saúde, vale refeição e outros), chegando-se o real custo da equipe.

Piso salarial

Pase Sindicato dos Motoristas do Estado de SP

PISO	1.550,00
ENCARGOS SOCIAIS 85%	1.317,50
VALE ALIMENTAÇÃO	250,00
VALE-REFEIÇÃO	440,00
VALE TRANSPORTE	300,00
TOTAL	3.875,50

Os valores apresentados aqui são apenas um exemplo e variam entre as empresas. Cada locadora deve fazer seu próprio cálculo para a obter o custo da mão de obra na logística.

COMO FUNCIONA NO SEGMENTO DE LOCAÇÃO DE VEÍCULOS?

As principais locadoras de veículos trocam seus automóveis anualmente ou com uma determinada quilometragem.

Esse sistema tem como objetivo manter a frota nova para oferecer sempre o melhor serviço ao cliente e evitar gastos com manutenção que corroem as margens de lucro.

As locadoras calculam seus preços com base no custo de renovação dos veículos e possuem um forte mercado de revenda de seminovos, cuja margem de lucro é garantida pelos descontos para frotista oferecidos pelas montadoras.

Locadores de um mesmo nível têm preços de locação próximos.

Os veículos são entregues limpos e assim devem estar na devolução, prontos para serem alugados novamente.

Caso estejam sujos, as locadoras podem aplicar taxas de limpeza, pois terão um custo de mão de obra para a lavagem dos veículos.

Se forem devolvidos com avarias, o locatário é responsável pelos reparos e pelo pagamento das diárias até a efetiva devolução.

POR QUE AS LOCADORAS DE VEÍCULOS CONSEGUEM ISSO E NÓS, LOCADORES DE EQUIPAMENTOS, NÃO FAZEMOS O MESMO?



COMO FUNCIONA NA CONSTRUÇÃO CIVIL?

O mercado de locação de equipamentos e ferramentas para construção é muito amplo.

Os locadores deveriam ter muitas facilidades para renovar a frota e oferecerem sempre ao mercado uma tecnologia atualizada.

Equipamentos novos proporcionam maior produtividade e menos custos operacionais.

Cada grupo de equipamentos requer uma análise detalhada da locadora para determinação dos valores de locação.



Equipamentos para Concreto

Betoneiras, vibradores, régua vibratórias, alisadoras, cortadoras, betoneiras, compactadores, vibradores, ferramentas elétricas, giricas, etc



Ferramentas Elétricas

Furadeiras, serras circulares, martelos rompedores, martelos perfuradores, lixadeiras.



Equipamentos para Içamento

Guinchos de coluna, guinchos de laje, minigruas, guas, etc.



Equipamentos para Limpeza

Lavadoras de alta pressão, extratoras, lavadoras e secadoras.



Plataformas de Trabalho Aéreo

Plataformas de monomastro, plataformas tesoura, plataformas articuladas.



Equipamentos para Iluminação e Eventos

Geradores, torres de Iluminação.

POR QUE O LOCADOR NÃO SABE COBRAR?

Segundo o ex-presidente da ALEC, já falecido, Antonio Lopes Saraiva, o locador no Brasil tem vergonha de ganhar dinheiro, mas podemos mudar isso.

SUGESTÃO PARA CALCULAR O PREÇO NA LOCAÇÃO

As locadoras são parceiras comerciais importantes para o cumprimento dos cronogramas de obras na construção civil e na solução de problemas.

É importante que o locador se valorize e cobre preços justos, de acordo com o nível do serviço prestado.

Não existe uma regra básica para calcular o preço de locação, mas é imprescindível que a locadora

saiba levantar seus custos da forma que achar correta.

É arriscado a locadora não saber seus custos e, pior ainda, usar a tabela de seus concorrentes como base para estabelecer seus preços.

O mercado sinaliza os preços que estão sendo praticados e eles constam nas planilhas das construtoras, mas não se leva em consideração o estado de conservação dos equipamentos, apenas o preço.



OPÇÃO A

CALCULANDO O VALOR MENSAL DE LOCAÇÃO COM BASE NO VALOR DO EQUIPAMENTO NOVO



Aplicue um percentual sobre o valor do investimento de forma que o valor obtido possa gerar a receita para a locadora pagar todos os custos e gerar lucro.

A maioria dos equipamentos trabalha até o final de sua vida útil e gera altos custos de manutenção, o que acaba sangrando o caixa das locadoras.

No segmento de locação de equipamentos para construção civil alguns equipamentos possibilitam a revenda depois de determinado período de locação, são as máquinas de maior valor agregado.



OPÇÃO B

CALCULANDO COM BASE NO CUSTO TOTAL DO EQUIPAMENTO



Leve em conta, além do valor do investimento, todos os custos gerados com a troca de peças de reposição, mão de obra e outros custos.

Para determinar a vida útil do equipamento considere os seguintes fatores:

- Tipo do equipamento
- Condições de trabalho
- Frequência de utilização
- Custos de manutenção
- Prazo de amortização

PLANILHA PARA FORMAÇÃO DE CUSTOS



Equipamento - Betoneira 400 litros

base de preço - mês abril/2021

Vida útil	4 anos	
Valor de aquisição		3.750,00
Ociosidade (3,6 meses parada)	30%	11,25
Depreciação em 4 anos	25%	9,38
Custo de manutenção		
Cremalheira		294,00
Tambor		1.067,00
Rebobinamento motor		290,00
Chave de partida		148,00
Correias (R\$ 13,00 cada)		26,00
Custo da betoneira por ano		5.595,63
Trasporte e trocas	15%	8,39
Custo total da betoneira 400 L		5.604,02
BDI - Bonificação Despesas Indiretas	60%	33,62
Administração, Escritório, etc		
Inadimplência	5%	280,20
Custo total de reposição		5.917,84

VALOR DE LOCAÇÃO PARA REPOSIÇÃO DO EQUIPAMENTO

PRAZO DE REPOSIÇÃO DO EQUIPAMENTO	LOCAÇÃO MENSAL
12 meses	493,15
18 meses	328,77
24 meses	246,58
36 meses	164,38

IMPORTANTE

1

Equipamentos locados para grandes obras, trabalham na maioria das vezes, em condições severas e com alto desgaste de seus componentes, quando comparados com locações por menores períodos que podem gerar melhores resultados.

2

No segmento de locação de equipamentos para a construção civil, alguns equipamentos de maior valor agregado, como os da linha amarela e as plataformas de trabalho aéreo, possibilitam a revenda depois de determinado período de locação. A receita gerada nessa venda pode entrar no cálculo do custo de locação.

Na maioria das locadoras de equipamentos da linha leve isso não se aplica. Por essa razão, o cálculo do valor mensal de locação deve ser feito com base na vida útil determinada pela locadora em função de seu segmento de atuação.



DADOS DA CONSTRUÇÃO CIVIL EM 2020

- O número de trabalhadores com carteira assinada na Construção Civil cresceu 6,4% de janeiro a outubro de 2020.
- No acumulado dos primeiros nove meses de 2020 observa-se incremento de 8,4% nas vendas de imóveis novos no país.
- Nos primeiros dez meses de 2020, os empréstimos destinados à aquisição e construção de imóveis, com recursos do SBPE, totalizaram R\$ 92,67 bilhões. Isso correspondeu a um incremento de 48,8% em relação a igual período de 2019 (R\$ 62,258 bilhões).
- O volume de financiamento de janeiro a outubro de 2020 já superou o valor total financiado em 2019 (R\$ 78,702 bilhões). Além disso, o valor financiado em 2020, até outubro, foi o maior para o período desde 2014.
- De janeiro e outubro de 2020, foram financiadas 324,6 mil unidades, o que correspondeu a 36,8% de alta em relação a igual período de 2019 (237,4 mil). Foi o maior número de unidades financiadas para o período desde 2014.

OPORTUNIDADES

O mercado da construção civil está aquecido e agora é o momento para corrigir sua tabela de preços e acompanhar o ritmo das construtoras.

As locadoras de equipamentos devem seguir as práticas já adotadas pelo segmento de locação de veículos que cobram preços justos, proporcionais aos investimentos, gerando bons resultados e a compra de equipamentos novos para maior produtividade na construção civil.

