

# Quebra-cabeças financeiro

Compra, 'leasing' ou aluguel? Segundo distribuidores de empilhadeiras, o método com que as empresas pagam as empilhadeiras tende a ser um indicador econômico saudável



**S**e um analista lhe disser que um mercado está em recuperação, provavelmente você acharia uma boa notícia. Calma, não é bem assim. Se estiver falando do mercado de empilhadeiras, primeiro você tem que considerar uma série de variáveis

e sua complexidade. Na verdade, no que diz respeito às empilhadeiras, alguns analistas de negócios enxergam a recuperação como sendo tão problemática quanto a recessão.

O mercado de empilhadeiras é como um quebra-cabeças tão extraordinariamente complexo quanto difícil

de entender, tanto para vendedores quanto para compradores.

A filosofia de compras e o comportamento dos clientes evoluem ao longo do tempo à medida que o mercado amadurece. O problema com as empilhadeiras é que, embora sejam produtos maduros, elas empregam algumas

## Hoje, no mercado de empilhadeiras, existem motivos novos e convincentes para compra, 'leasing' e até mesmo aluguel dos equipamentos. Vale analisar cada um antes de tomar decisões

das tecnologias mais modernas – desde computadores e sensores até fontes de energia alternativas.

Isso leva a padrões de compras imprevisíveis e métodos de vendas conflitantes. Dependendo de suas necessidades, o comprador faz a seleção de suas empilhadeiras com base na inovação, no preço, no valor total ou no custo de propriedade do produto.

Nem todos os clientes de empilhadeiras mudam ao mesmo tempo, por isso os distribuidores precisam avaliar qual cliente está em cada fase de compras e, em seguida, responder a eles de um modo apropriado. Embora existam clientes que, da escolha apenas de uma marca passam a se preocupar muito com o preço, muitos já passaram para a fase do “custo total de propriedade”, onde eles realmente se preocupam com o valor residual no final da propriedade, com o custo de manutenção e com o grave problema dos tempos de parada não produtivos.

Onde quer que você esteja neste ciclo de suprimentos, as condições dos negócios também mudaram o modo com que os distribuidores de equipamentos negociam com o cliente. Hoje, no mercado de empilhadeiras, existem motivos novos e convincentes para compra, 'leasing' e até mesmo aluguel dos equipamentos. Vamos analisar cada uma destas decisões.

### Compra

Quando há retração dos negócios, gera uma abundância de empilhadeiras subutilizadas no mercado. Quando voltam do

'leasing', elas inundam o mercado de usados, criando opções de compras atrativas para muitas empresas de pequeno porte.

Estes compradores procuram equipamentos usados como barreira contra os custos. Embora esta seja uma má notícia para os distribuidores de empilhadeiras novas, é uma excelente notícia para as revendedoras com assistência técnica que oferecem programas de manutenção.

Outros compradores adquirem empilhadeiras usadas para atender às suas necessidades atuais e guardar o capital para equipamentos que atendam às suas estratégias de longo prazo. Ao mesmo tempo, algumas revendedoras dão descontos e promoções nos equipamentos usados para obter caixa de suas frotas de aluguel já super investidas e do estoque de usados mais antigo.

Com esses acontecimentos, o valor das empilhadeiras usadas no atacado se fortalece – o que indica que não há mais abundância de empilhadeiras usadas. Isto não significa que os gerentes de armazéns e centros de distribuição deixarão de comprar os últimos modelos de unidades saídas do “leasing” e com poucas horas de uso em favor de equipamentos novos.

### Leasing

O 'leasing' dá ao cliente acesso a tecnologias que ele pode não ter condições de comprar de imediato. O sistema possibilita a mudança da mentalidade de preço para a mentalidade de custo de propriedade – especialmente se o 'leasing' vier com um pacote de manutenção.

Os clientes procuram o melhor produto e não o melhor preço. Os revendedores precisam prestar atenção na fase de compras dos clientes e não apenas enviar as cotações para cada pessoa que estiver pensando em comprar empilhadeiras novas. Por exemplo, enviar uma cotação para um possível cliente preocupado com o custo de propriedade só lhe fará perder dinheiro.

Já o cliente deve analisar as soluções em prazos de três a cinco anos em vez de pagamento a pagamento.

Muitas soluções têm um custo de

investimento considerado alto, porém normalmente é possível demonstrar uma economia em 20 meses ou menos. Mesmo assim, alguns gerentes de frotas olham o pagamento e decidem economizar R\$ 5 por mês em vez de R\$ 15.000 ao longo de cinco anos. A tecnologia para ajudar as empresas a economizar milhares de reais durante esse 'leasing' de longo prazo normalmente está no pagamento.

## Aluguel

As oportunidades surgem com os esforços econômicos por parte do comprador e do vendedor em relação aos bens de capital. As frotas de empilhadeiras com baixa utilização e altos custos de financiamento podem causar problemas de fluxo de caixa e, com isso, os proprietários podem ser tentados a desovar estes equipamentos no mercado de aluguel.

Ao mesmo tempo, as revendedoras estão vendo um aumento nos aluguéis de curto prazo por parte dos clientes

Dependendo de suas necessidades, o comprador faz a seleção de suas empilhadeiras com base na inovação, no preço, no valor total ou no custo de propriedade do produto.

que não têm dinheiro suficiente em seus orçamentos de capital para uma compra imediata ou 'leasing'.

Alternativamente, os proprietários de grandes frotas podem ser receptivos com as revendedoras que oferecem a "recompra" de suas frotas e as realugam para eles através de um aluguel de longo prazo. Isso libera caixa destes ativos.

Embora a revendedora necessite da posição financeira para fazer esta oferta, o retorno de longo prazo pode ser muito bom. Elas captam todas as peças, serviços e o negócio de aluguel e também têm controle total da conta por um determinado número de anos e devem ter um bom controle na época da conversão. Mas as

revendedoras precisam ser inteligentes e criativas na solução de como proporcionar bom valor dentro de contratos lucrativos.

Assim como o 'leasing' ajuda os proprietários de frotas a estar sempre no auge da evolução tecnológica, o aluguel pode fazer a mesma coisa, porém durante um prazo mais curto. Ao mesmo tempo, ele ajuda o gerente de frota a transpor as incertezas destes tempos econômicos.

Os gerentes de frotas podem ser menos reativos aos altos e baixos do mercado comprando de forma mais estratégica. Eles podem fazer isso comprando menos que a necessidade imediata de empilhadeiras e alugar equipamentos como alternativa prudente. [ ]