18/12/2015 - O ano que não existiu

*Por José Henrique Bravo Alves**

O segundo semestre de 2014, quando iniciamos o planejamento para 2015, nos mostrava um ano vigoroso a vir. Cheios de planos, ideias e análises, construímos um programa que contemplava crescimento mínimo de 25% em relação aos estimados para 2014, além de importantes investimentos em aquisições de novos equipamentos. Nossas equipes, robustas e motivadas, preparavam-se para um período de muito trabalho e realizações.
No entanto, o quarto trimestre de 2104 já começava a dar sinais de que nossos planos estariam superestimados. Porém, otimistas por natureza, mantivemos nossas previsões e planos para 2015. A queda de receita do último trimestre de 2014 acentuou-se nos primeiros três meses de 2015 e fomos forçados a rever nossas estratégias, postergando aquisições e contratações.
As consequências da Operação Lava Jato, já em pleno curso, afetava as principais obras do País, diminuindo o ritmo e, por consequência, nossas maiores atividades. Nosso negócio tem uma demanda muito acentuada nas grandes obras (infraestrutura, refinarias, portos e estaleiros), que estavam e ainda estão no centro do foco das investigações.
A confirmação da tendência de queda ao final do primeiro semestre, com paralisações de fato dessas obras, acabou jogando por terra nosso planejamento inicial e as expectativas de recuperação da economia e de nossas atividades. O ano que vislumbrávamos não existiu!
Deixamos de postergar planos e passamos a cancelá-los efetivamente. Novas ações impuseram-se, pois o foco deixou de ser “crescer” para ser “manter”. O dinamismo do mercado em uma descendente acentuada nos obrigou a constantes ajustes e mudanças e nosso planejamento passou a ser dinâmico, vivo na verdade, com adaptações ágeis para que pudéssemos enfrentar as perdas de receita e ainda manter a empresa saudável economicamente.
O mercado de serviços de movimentação e içamento e transportes pesados tornou-se, desde então, escasso para a oferta de empresas e equipamentos disponíveis. As consequências são que várias empresas, para sobreviver, reduziram drasticamente os valores dos serviços praticados, com preços abaixo dos custos, gerando uma instabilidade ainda maior no próprio segmento. Os investimentos previstos tornaram-se impraticáveis com a supervalorização cambial do dólar e as taxas de juros elevadíssimas, além da depreciação dos valores dos serviços (os equipamentos previstos são importados).
O momento atual é muito ruim. Deixamos de investir, reduzimos nosso quadro de pessoas, perdemos receitas com as quais contávamos e enfrentamos uma batalha por preços ainda menores. Entretanto, não estamos entrando nessa “guerra” por preços aquém dos custos. A Locar investiu durante toda sua existência em segurança, qualidade e produtividade, com o propósito claro de ofertar serviços diferenciados. Cremos firmemente que isso se sobrepõe a valores impraticáveis, que podem comprometer a continuidade das operações e/ou a qualidade dos serviços.
A Locar possui algumas vantagens para sobreviver e até crescer, mesmo nestes momentos de

crise, pois adquiriu solidez econômica capaz de enfrentar esta que está sendo considerada a maior crise da história do País. As decisões assertivas tomadas há quase 10 anos, de tornar a empresa uma S/A , também ajudam, porque a transparência exigida e cumprida pela governança corporativa, como práticas de auditorias permanentes em nossa contabilidade, publicações de balanços, criação de conselho independente e outras nos elevam a patamar diferenciado frente aos concorrentes, pela segurança empresarial que isto representa.
Estamos planejando 2016 considerando o mercado ainda menor do que em 2015, também sem investimentos, mas adaptados às dimensões e necessidades que se imporão. Assim, os esforços para ultrapassar os percalços causados pela instabilidade econômica nos causam perdas no momento, que cremos ser recuperáveis ao longo dos próximos exercícios, quando esperamos que o Brasil supere a crise e sai fortalecido, com instituições fortes e soberanas, e que as relações entre todos sejam pautadas por valores éticos em sua base.
* José Henrique Bravo Alvez é vice-presidente Comercial da Locar Guindastes e Transportes Intermodais.

RVO Comunicação