



Rodando Sobre Opiniões

Se a inflação anual dos combustíveis for de 20% e o peso do combustível na estrutura de custos for de 20%, o aumento da factura dos serviços de transportes devido a este factor será de 4.000 euros. Se o peso for 30%, o aumento será de 6.000 euros (mais 50% de aumento). Se a factura for 10 vezes superior, a diferença também o será.

Com um aumento de 12,4% desde o início do ano até ao final de Agosto (19,6% anualizado), o combustível representa o aspecto mais importante a gerir na vertente económica dos contratos de transportes de média ou longa duração. Note-se que ele é a principal fonte de custos na exploração de uma frota rodoviária.

Assim sendo, coloca-se a questão de como o gerir, qual o melhor modelo, de preferência sistemático e objectivo, que permita aos transportadores serem ressarcidos de custos que não controlam e aos seus clientes não serem economicamente abusados por invocação exagerada da inflação e da importância do combustível na exploração da frota.

Um modelo deste género implica dominar e negociar razoavelmente três vertentes, o modelo de custeio (onde incluímos o correspondente mecanismo de actualização), a taxa de inflação do gasóleo e a importância do gasóleo na estrutura de custos de uma viatura.

Felizmente que a internet providenciou um meio simples para resolver a questão da inflação, ou seja, sistemática e objectivamente existem páginas com informação rigorosa que nos permitem saber exactamente qual foi o custo do gasóleo durante os últimos anos, das quais a da Direcção Geral da Geologia e Energia é um exemplo em Portugal.

Infelizmente não há guias credíveis para as outras duas vertentes, o modelo de custeio e o peso do combustível na estrutura de custo das viaturas.

Para dar uma dimensão mais concreta ao que está a ser discutido quanto ao peso do combustível, vamos considerar que uma empresa consome anualmente 100.000 euros em serviços de transporte. Se a inflação anual dos combustíveis for de 20% e o peso do combustível na estrutura de custos for de 20%, o aumento da factura dos serviços de transportes devido

a este factor será de 4.000 euros. Se o peso for 30%, o aumento será de 6.000 euros (mais 50% de aumento). Se a factura for 10 vezes superior, a diferença também o será. Acreditem que, por experiência profissional, posso afirmar que estes valores são possíveis e até outros mais divergentes que estes. Tudo depende do poder negocial e do interesse das partes.

Assim, a pergunta que se coloca é: qual é o o modelo de actualização dos preços mais correcto?

É melhor um automático? Um com atraso face ao custo do combustível? Com uma média mensal ou trimestral? Qual deve ser o período de revisão?

Da mesma forma, a determinação do nível razoável para o peso do combustível também é muito importante.

Ou seja, é necessário que alguém trabalhe este assunto, alguém que seja imparcial e portanto equidistante dos fornecedores e dos clientes de serviços de transporte, e que tenha credibilidade e visão para o fazer.

A situação é que, conforme se constata, não existe nenhuma organização em Portugal com estas características, porque não se conhece nenhum trabalho publicado sobre o assunto, que efectivamente sirva de referência em momentos de negociação de contratos de transporte. Até que isto aconteça, cada um rodará sobre a sua opinião sobre o que é um peso e um modelo justo.

Portanto aqui fica o desafio, pelo menos aos maiores actores nacionais, quer como fornecedores quer como clientes, formem um grupo de trabalho. O resultado poupará atritos, deterioração do relacionamento com os parceiros e custos relevantes em processos negociais.

Por Joaquim Pereira