

Fevereiro 2025

5ª edição



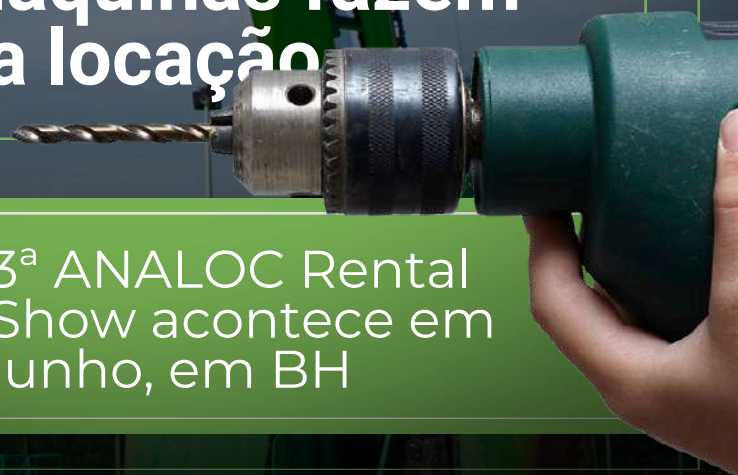
revista
LOCADORES BR

Parceria Colaborativa

Fornecedores de máquinas fazem
venda consultiva na locação

Segurança é decisiva
na operação de
plataformas

3ª ANALOC Rental
Show acontece em
junho, em BH





A número #1
em **Gestão**
para **Locadoras**

**Sisloc, a solução
mais completa para
a sua locadora.**

1000 +

Locadoras que usam o melhor sistema de gestão do Brasil

8000 +

Usuários que realizam as tarefas de forma fácil e eficiente

32 +

Anos de experiência em gestão para locadoras de equipamentos

O Sisloc é a solução mais completa para gestão de locadoras de bens móveis do Brasil. São **diversos módulos** desenvolvidos especialmente para atender às necessidades do seu negócio. Atendemos **locadoras de todos os portes e grupos de equipamentos**, de norte a sul do Brasil.

**Solicite uma
apresentação:**

Nossa equipe de especialistas está pronta para entender o momento da sua locadora e orientar na melhor solução para o crescimento sustentável do seu negócio.



Aponte a câmera para o QR CODE e fale com a gente!



edi- torial

Momento é de oportunidades, inclusive de capacitação

Quando dizemos que o rental no Brasil vive um momento bastante promissor, nos baseamos nas projeções de investimentos em construção civil e infraestrutura. A Associação Brasileira da Infraestrutura e Indústrias de Base (ABDIB) informou um total de R\$ 259,3 bilhões de aporte nessa área, sendo a maior parte desse montante proveniente do setor privado.

De acordo com a ABDIB, vários projetos do Novo PAC Infra estão sendo estruturados por órgãos como BNDES, Caixa Econômica e órgãos privados, para serem ofertados ao mercado num futuro próximo. São 30 aeroportos, 17 ferrovias, 47 empreendimentos de energia elétrica, 5 de comunicação, 31 de infraestrutura administrativa, 184 de infraestrutura social, 45 em mobilidade urbana, 46 na área portuária, 68 na rodoviária e 25 em saneamento.

Além disso, um estudo realizado pela consultoria

Mordor Intelligence aponta que o mercado global de locação de maquinário para a construção civil deve atingir a marca de US\$ 170,92 bilhões até 2029, com uma taxa composta de crescimento anual (CAGR) de 4,85%. No Brasil, o setor segue a mesma trajetória, acompanhando o crescimento robusto da construção civil.

Por isso, você, locador, precisa estar capacitado para atender a essa demanda e saborear suas conquistas. Mas lembre-se, é necessário investir em gestão e treinamento de pessoas, porque não há mão de obra disponível em todas as áreas. Infelizmente nós não temos um banco de talentos profissionais, tampouco cursos para todas as funções dentro de uma locadora. Locadores precisam de fornecedores bons e parceiros, isso faz uma diferença enorme. Quem opta por comprar equipamentos muito baratos e de procedência

questionável, pode sentir dificuldade com relação a pós-venda, peças e tudo mais. Busque bons parceiros, com quem possa contar nesse processo de crescimento até para te dar sustentação, capacidade de investir em treinamento e profissionalização da sua equipe. Certamente, você vai sair na frente do seu concorrente.

Boa leitura!



Junior Original
Vice-Presidente

expe diente

revista **locadoresbr**

A Revista Locadoresbr é o veículo de comunicação digital voltado aos profissionais de locação de equipamentos, com reportagens e notícias diretamente relacionadas aos interesses desse setor. A revista dissemina conhecimento e informações para a melhor organização desse mercado, estimulando inclusive a união desses profissionais em associações, sindicatos e mantendo uma comunicação contínua com

empresas de rental de diferentes estados brasileiros. O objetivo é abastecer os locadores com informações úteis, que sirvam de base para ajudar as empresas no seu ramo de atuação. A revista é uma publicação do Grupo LocadoresBR.



Santelmo Camilo - Editor

Núcleo Gestor

Léo Sisloc

Presidente

Junior Original

Vice-Presidente

Douglas Pereira

Secretário

Caio Barros

Diretor

Redação e Comunicação

Santelmo Camilo

Editor

Cristina Bighetti

Repórter

Danni do Vale

Relações Públicas/Editor Gráfico

Comercial e Vendas

Paloma Leal

(11) 94262-5593

QUEM ALUGA, VIBROMAK, ALUGA SEMPRE!

Fidelize clientes e garanta mais segurança nas suas locações.
Conheça nossa linha de placas vibratórias.

Exclusivo para Locadoras



Solicite um Orçamento





Índice

06

O elo entre a indústria e o locador

Representantes de equipamentos se capacitam para atender o mercado de locação, e fornecem muito mais que produtos, efetuam venda consultiva

12

Locação, café e pãozinho de queijo

A 3ª edição da ANALOC Rental Show reunirá os principais fornecedores de equipamentos para construção, sistemas de gestão, tecnologias, além de programação de palestras

14

Locadores consolidam mercado no Espírito Santo e Mato Grosso do Sul.

Em um setor onde a diversidade é regra, a Richier Equipamentos e a Loc Rental representam múltiplas realidades e desafios vivenciados em diferentes pontos do país

18

Solução para grandes desafios, em pequenos espaços

O aluguel de equipamentos compactos da Linha Amarela tem se mostrado excelente oportunidade

23

Maior feira internacional de máquinas acontece em abril

O Grupo LocadoresBR, em parceria com a Abrasfe, levará uma delegação brasileira para a Bauma 2025, que acontece em Munique, na Alemanha

26

Canteiro visto de cima, com segurança

A locação de plataformas elevatórias móveis de trabalho cresce de forma satisfatória. Mas somente o treinamento de operação é capaz de garantir a segurança nas obras

30

Como evitar golpes no aluguel de equipamentos?

Embora o rental esteja em crescimento, é fundamental que as locadoras e os clientes estejam atentos aos riscos. Investir em tecnologia e seguir boas práticas de mercado não só evita prejuízos, mas também fortalece a confiança e a credibilidade

32

Demanda elevada por geração de energia

O aluguel de grupos geradores segue em expansão, com perspectivas positivas para 2025, impulsionado pelo aquecimento da atividade econômica e também em razão de falhas no suprimento de energia pela concessionária



O elo entre a indústria e o locador

Representantes de equipamentos se capacitam para atender o mercado de locação, e fornecem muito mais que produtos, efetuam venda consultiva


J. P. Morgan, banqueiro que ajudou a evitar um colapso total da economia norte-americana no final do século 19, dizia que se você pudesse vender a sua experiência pelo preço que ela te custou, ficaria rico. Esse pensamento serve para ilustrar o valor das habilidades de um bom vendedor, especificamente quando se fala em fornecer produtos para locadoras de equipamentos, empresas que absor-

vem peculiaridades de outros segmentos.

Quem atende as empresas de rental precisa entender que o locador tem necessidades próprias e ter a percepção de que os indicadores desse mercado são diferentes dos da revenda de máquinas. Na realidade, o negócio de locação tem característica polivalente: presta serviços, revende, faz transporte e presta assistência técnica. O vendedor precisa enxergar

essa multifuncionalidade, compreender e ser um curin-ga para todas as necessidades.

“Para alcançar êxito, é preciso entender profundamente toda a dinâmica do negócio e suas variações”, avalia Douglas Pereira, diretor da Portfólio Rental. Na visão dele, vender equipamentos para o rental é uma tarefa mais complexa, quando se compara com canais mais tradicionais



como varejo e atacado. Douglas é representante das marcas Mtower, Dewalt, Up Equipamentos, Bustamante Engenharia e Uzzy Ferramentas para a Região Metropolitana de São Paulo.

Outro desafio é conseguir atender o locador em suas necessidades diárias em equipamentos. Como há muitas variações de tipos, modelos e segmentos diversificados de aplicação, como construção civil, jardinagem, limpezas diversas, entre outros, a locadora sempre tem urgência por uma máquina para disponibilizar ao cliente. “Contudo, sabemos que nem sempre é possível manter grande estoque de produtos de todas as linhas”, detalha Moacir Tironi, diretor da Profit Controle Empresarial. “O mercado de rental necessita de produtos duráveis e de fácil manutenção. Por isso, desenvolver equipamentos que suportem uso intenso e tenham um ciclo de vida adequado é essencial para

atender às expectativas das locadoras e minimizar custos de manutenção e substituição”, diz Tironi. Esse talvez seja o grande desafio da indústria de máquinas.

A capacidade de conscientizar o locador sobre a necessidade de entender o funcionamento, as manutenções e peculiaridades técnicas dos produtos é outro ponto relevante. Esse conhecimento otimiza todo o processo.

“Além disso, o empresário do rental precisa ter total compreensão sobre preço e valor, pois deve ser considerado o benefício de durabilidade que impacta diretamente nos custos operacionais e na produtividade da sua empresa”, destaca Wesley Ferraz, diretor da Top Representações.



Douglas Pereira, diretor da Portfólio Rental

Nessa perspectiva, um dos papéis do representante comercial é fortalecer o aluguel de máquinas, e isso pode ser feito de várias formas. “Temos visto que a visita orientada gera bons resultados, porque nos possibilita auxiliar tanto na parte estrutural quanto estratégica. Seja por meio de ajuda com escolha do ponto, quais equipamentos e quantidades devem ser adquiridos, modelos de organização e controle, divulgação, treinamento de funcionários, entre outros, até o alinhamento de expectativas, conhecimentos e habilidades que o novo locador tem para o negócio. Esses pontos são fundamentais, até para estabelecer se, de fato, o profissional deseja atuar nesse segmento”, explica Wesley.

Desempenho ligado ao bom resultado do *rental*

Atualmente, a locação é considerada um excelente negócio para atrair investidores, mudando sua característica de expansão, que outrora era explorada pelos próprios profissionais do ramo. Contudo, as pessoas provenientes de outras áreas têm certa dificuldade de atuar num segmento desprovido de literatura técnica direcionada. Nesse cenário, a vivência do

representante comercial especializado em rental pode fazer toda a diferença.

“Assim como as abelhas polinizam plantas, os representantes comerciais disseminam conhecimento e orientações entre os locadores, desde o início desse mercado, e são talvez os principais agentes de evolução do setor”, diz Douglas, em tom poético. Nessa perspectiva, é preciso considerar que os vendedores do ramo são o elo entre a fábrica e o locador, convivem boa parte de seu tempo dentro de empresas dos mais variados modelos de gestão de rental, acumulando um conhecimento incrível, e podem auxiliar os menos experientes a navegar no universo da locação.

Douglas dá a dica: “Vale convidar seus representantes preferidos para um café, acompanhado de uma boa conversa, e os negócios irão acontecer de maneira natural, em paralelo a algumas sessões de mentoria gratuita”.

Por sua vez, Danilo Cury, sócio da SD Máquinas, denomina o formato de negócios com seus clientes de locação como venda consultiva. Num universo onde o profissional do rental normalmente não tem conhecimento técnico sobre a aplicação da máquina na obra – quem domina essa parte é o cliente da locadora,



Danilo Cury, sócio da SD Máquinas

conhecido como locatário – o representante comercial fornece, na maioria das vezes, as soluções técnicas apropriadas, dados de desempenho e produtividade das máquinas, que são necessárias para quem as utiliza em campo.

“As indústrias nos dão treinamento e oferecem capacitação sobre cada produto, disponibilizando ferramentas de demonstração, portfólios, mostruário, vídeos, showroom, participação em feiras, e todo o material necessário para promover as vendas”, conta Danilo. Ele avalia que, embora todos os mercados apresentem um comportamento de curvatura de desempenho, a construção civil é a mais estável e a locação de equipamentos ainda é relativamente nova.

“Trata-se de um setor em expansão, atraindo grande quantidade de novas empresas em busca das oportunidades que se descortinam, por isso é natural que o grau de amadorismo seja elevado.

Eis um cenário de oportunidades para quem faz venda consultiva”, observa Danilo, destacando que o mercado é carente da percepção do que aluga. O locador fornece produtividade, solução, e não equipamentos. Mas ainda carece de trabalho comercial, prospecção, gestão, manutenção especializada, e precisa realizar um trabalho estratégico de desenvolvimento de segmentos.

Locação é alvo permanente das vendas

As empresas de rental têm ganhado protagonismo por parte da indústria, que reconhece o potencial desse mercado de maneira bem positiva. Isso se tornou tão evidente, que as fabricantes de equipamentos atualmente mantêm um setor exclusivo para atender locadoras, mantendo-se próximas de um setor em franca expansão.

“Ter sua linha de produtos em uma locadora é uma evidência de que eles são robustos, com qualidade e valor percebido. Indústria e locador trabalham juntos, em parceria, são essas empresas que ajudam no desenvolvimento da melhoria constante dos equipamentos, dão feedbacks constantes. Com essa parceria existe uma melhoria contínua”, estabelece Tironi.

A Profit fornece andaimes e linha de escoramentos Fortequip, guinchos de colunas e minigruas Timmaq, que atuam quase 100% no segmento de locação; além de vender ferramentas elétricas da marca Bosch, betoneiras e equipamentos para construção civil da CSM, empresas que já direcionam grande parte de sua produção ao mercado de locação. Na avaliação de Tironi, o rental é dinâmico, afinal, há alguns anos sequer se pensava em alugar uma furadeira ou escada.

“Hoje isso é uma realidade, o pequeno locador precisa estar preparado para essas evoluções, observar o que está sendo feito pelos grandes players, pois eles têm a experiência e a inovação. Não devemos ficar preocupados se estão se espelhando em nossa empresa, isso significa que fazemos a coisa certa, mas é preciso esforço para continuar evoluindo”, diz.

Embora ainda não seja possível quantificar o percentual de equipamentos comercializados no Brasil diretamente fornecidos para o locador – as vendas não são feitas exclusivamente por representantes, alguns fabricantes têm canais de distribuição via dealers, atacado, varejo, e-commerce –, é pertinente observar que, quanto maior o valor agregado do equipamento,

mais ele terá participação no rental.

Os números variam. Segundo Douglas, as ferramentas elétricas consolidadas internacionalmente têm nas locadoras aproximadamente 10% do total comercializado; as linhas de compactação atingem cerca de 60% de participação, e linha amarela em torno de 35%. Eurimilson Daniel, vice-presidente da Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (SOBRATEMA), acrescenta que as empresas de locação são responsáveis por comprar no Brasil de 90 a 95% de guias, guindastes e plataformas de trabalho aéreo; de 70 a 80% de torres de iluminação; 65 a 75% de betoneiras e de 55 a 60% de geradores.



Moacir Tironi, diretor da Profit Controle Empresarial

Wesley Ferraz informa que, atualmente, a Top Representações atua no estado de Minas com as empresas Husqvarna, Super Bull, CSM, Mtower, Mecan, LG Containers, Síntese Escadas, e com a Husqvarna também no estado do Espírito Santo. “Algumas dessas marcas direcionam cerca de 40% do que produzem para o locador, outras chegam à comercializar 100%”, conta.

Parceria Colaborativa

Os fornecedores esperam manter com os locadores uma parceria colaborativa, no intuito de alcançarem bons resultados. Mas há uma preocupação quanto ao grau de endividamento e a saúde financeira, indicadores que podem sinalizar quanto a estabilidade do cliente no mercado.

“Alguns locadores não praticam a precificação de forma correta, o que além de prejudicar todo o segmento, compromete o desenvolvimento e a alavancagem do negócio. Outra conduta preocupante é a falta de empenho em estudar e conhecer sobre a manutenção das máquinas. Mas reconhecemos que alguns locadores já se atentaram para esses pontos e buscam um aperfeiçoamento contínuo, posicionamento, que já os coloca em lugar de destaque”, averigua.

Daniilo, da SD Máquinas, reforça que hoje existem indústrias especializadas exclusivamente no setor de rental. Os equipamentos de base, compactação, andaimes e trabalho em altura, tecnologias para concreto, são segmentos onde os locadores

predominam, portanto as empresas que fornecem esses produtos possuem condições diferenciadas para esse público. “De todas essas linhas, a predominância das vendas é realmente para quem aluga”, diz. A SD Máquinas representa as marcas Búffalo Motores, Metalpama, Kärcher, Dewalt, Black+Decker, Stanley e Colson, para os estados de Minas Gerais e Espírito Santo.

Assim como em toda boa relação, deve haver aprendizado e flexibilidade. Se por um lado, a indústria consolidou o rental como canal de negócio, por outro, atender esse mercado requer alguns sacrifícios, como entendê-lo para enquadrá-lo a uma política comercial adequada, considerando precificação, assistência técnica, logística diferenciada, plano de treinamento e qualificação.



Wesley Ferraz, Top Representações

AR

ANALOC RENTAL
SHOW
BEAGÁ 2025

04 a 06 de Junho
Expominas
Belo Horizonte / Minas Gerais

Este evento será
surpreendente

Vamos unir a hospitalidade do mineiro com o maior evento 100% RENTAL da América Latina.

A cada ano a Analoc Rental Show busca melhorar em algo, 2024 foi o ano da profissionalização do evento. 2025 será o ano da concretização de um marco para o segmento Rental no Brasil.

Programa-se para estar junto dos principais players do mercado, os maiores fornecedores para locadoras de equipamentos e grandes palestrantes.

Antecipe suas reservas para hotéis e passagens. Venha fazer parte!

*"É junto dos bão
que a gente
fica mió"*
Guimarães Rosa

Igrejinha da Pampulha e estádio do Mineirão

Realização:



LOCADORESBR



ANALOC RENTAL SHOW BEAGÁ 2025

04 a 06 de Junho - Expominas
Belo Horizonte / Minas Gerais

*Pãozim de queijo
Cafezim com broinha de fubá
Docindiferti Biscoidipovio
Queijim com goiabada
Mingau de mio*

Locação, café e pãozinho de queijo

A 3ª edição da ANALOC Rental Show reunirá os principais fornecedores de equipamentos para construção, sistemas de gestão, tecnologias, além de programação de palestras

A cidade de Belo Horizonte (MG) se transformará na capital brasileira da locação de máquinas, de 4 a 6 de junho, movimentada pela 3ª edição da ANALOC Rental Show, no Expominas. A feira está consolidada como principal ponto de encontro para profissionais e empresas do setor de locação de máquinas e equipamentos para construção civil e indústria no país. Referência entre os eventos do setor, por ser exclusivamente direcionada às necessidades dos profissionais do rental, os exposi-

tores mostrarão inovações em máquinas, soluções avançadas em sistemas de gestão, além de tendências e perspectivas do mercado. O evento é fruto de uma parceria entre a Associação Brasileira dos Sindicatos e Associações Representantes dos Locadores de Equipamentos, Máquinas e Ferramentas (ANALOC) e o Grupo LocadoresBR. Com 95% dos stands já comercializados, a feira demonstra que as empresas enxergam nessa exposição uma oportunidade única para

fortalecer parcerias comerciais, lançar produtos e expandir negócios. “O mercado de rental está mais competitivo, as locadoras saíram do amadorismo em que permaneceram por muitos anos, para se aprimorarem em gestão, fazer investimentos em tecnologia, governança corporativa, processos de vendas estruturados com CRM, taxas de conversão de clientes, boa gestão tributária e análise de indicadores”, avalia Reynaldo Fraiha, diretor da ANALOC Rental

Show. Segundo ele, esse progresso é consequência da melhoria de processos, do crescimento da atividade e da disseminação de novos recursos e tecnologias em eventos de negócios específicos para os locadores, que atuam num mercado cada vez mais exigente.

Leônidas Ferreira, conhecido como Leo Sisloc, diretor executivo da Sisloc Softwares de Gestão e presidente do Grupo LocadoresBR, complementa: “As pessoas já entendem os benefícios práticos e econômicos da locação. Além de empreiteiras, indústrias e especialistas da área da construção buscam equipamentos no rental, o consumidor final também recorre às locadoras para suprir suas necessidades em máquinas e ferramentas para pequenos reparos e manutenções residenciais”.

Ecosistema do locador

Além da exposição, a feira proporcionará um ambiente propício para networking, com a presença de líderes do setor, especialistas e representantes de empresas de destaque. Essa característica torna a ANALOC Rental Show mais que uma feira, ela é catalisadora para o desenvolvimento da locação no Brasil. “Buscamos reunir as melhores práticas, inovações e conhecimentos para

impulsionar o crescimento sustentável do mercado”, reforça Fraiha. Quem visita o evento, experimenta a essência dessa parceria, num ambiente dinâmico e colaborativo, voltado para o crescimento de um setor fundamental para o desenvolvimento econômico e industrial. Uma programação de palestras e painéis está sendo planejada, incluindo temas relevantes voltados para as tendências dessa área, desafios regulatórios e oportunidades de investimento.

A feira está dividida em diferentes setores, cada qual com equipamentos e tecnologias específicas. São eles: Linha Leve, Equipamentos Compactos, Trabalho em Altura, Sistema de Gestão, Energia e Refrigeração, e Segurança no Trabalho.



Reynaldo Fraiha, diretor da ARS

Crescimento setorial

O setor de locação de máquinas tem protagonizado um crescimento significativo, impulsionado por diversos fatores, como a atividade da construção civil e perspectivas atraentes para obras de infraestrutura. De acordo com um relatório da Grand View Research, o mercado global de locação de equipamentos foi avaliado em USD 187,46 bilhões em 2022, com uma previsão de crescimento anual composta (CAGR) de 6,12% entre 2023 e 2030. Esse crescimento é impulsionado por operações de construção e mineração em economias emergentes, alimentadas por investimentos governamentais em infraestrutura pública.

No Brasil, essa tendência é corroborada por dados da Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema), que apontam um crescimento de 9% nas vendas totais de máquinas para construção em 2024 em comparação a 2023, alcançando 58,2 mil unidades comercializadas. A locação representa um percentual significativo dessas vendas, especialmente em categorias como plataformas aéreas (90% a 95%) e betoneiras (70% a 75%).

Do Espírito Santo aos rincões do Mato do Sul, locadores consolidam mercado

Em um setor onde a diversidade é regra e a inovação a chave para o sucesso nos negócios, dois locadores representam múltiplas realidades e desafios vivenciados em diferentes pontos do país

De um lado, Gustavo Guerra, o Guga Guerra da Richier Equipamentos, localizada na cidade de Serra, na grande Vitória, Espírito Santo. É a segunda geração de locadores. Atualmente, sob seu comando, a empresa trabalha com foco nas relações B2B e atende majoritariamente a área industrial, além da construção civil.

De outro, a jovem Thaís Nunes, também segunda geração de locadores e que, apesar de ser de São Paulo e da longa experiência de

locação de equipamentos ao lado da família, escolheu



literalmente desbravar o mercado em Água Clara, interior do Mato Grosso do Sul, onde implantou não só o negócio mas o conceito do rental em toda a região. Lá, a LocRental trabalha com um público eclético da área agrícola, construção civil e pessoas físicas.

Gustavo e Thaís atuam em mercados totalmente distintos, porém competitivos e em constante transformação. Vamos então conhecer um pouco mais desses personagens e suas trajetórias inspiradoras.



Campo Grande - Mato Grosso do Sul

DNA da locação

Guga Guerra é engenheiro de produção formado pela FGV – Fundação Getúlio Vargas. São 19 anos dedicados exclusivamente ao rental. Aprendeu tudo ao lado do pai César Augusto, e também com o avô que vendia equipamentos para construção. Desde 2013 assumiu o comando da Richier durante uma das maiores crises que o mercado já enfrentou no Brasil. Dez anos e muitas lutas depois, Guga conseguiu abrir sua primeira filial no Sul da Bahia, na cidade de Teixeira de Freitas.

“Em meio a crise que enfrentamos em 2013/ 2014, não tivemos outra alternativa a não ser buscar no mercado profissionais que pudessem nos auxiliar na melhoria da

gestão em todas as frentes, da manutenção ao financeiro, da redução de custos ao atendimento. Foi um processo bem difícil, mas extremamente necessário,” conta o empresário. “Nessa ocasião decidimos também sair de Vitória para uma unidade um pouco menor no município de Serra, que já apontava como um dos principais polos de desenvolvimento econômico e industrial do Espírito Santo. E fomos trabalhando a abertura de mercado junto a indústria da região. Um longo aprendizado uma vez que locar equipamentos para a indústria é praticamente um outro negócio dentro do segmento de locação, ou seja, praticamente uma especialização”, diz.

Até mesmo a logística entre a matriz no Espírito Santo e a filial em Teixeira de Freitas, separadas a mais de 400 quilômetros de distância uma da outra, pode ser contabilizada como mais um exemplo da visão estratégica. “Teixeira de Freitas não é o ponto inicial do mercado que nós enxergamos. E sim o ponto final. Da matriz na Serra até lá o sul da Bahia, a meta é atender toda a indústria, criar parcerias sólidas e cravar nossa marca,” diz Gustavo.



Guga Guerra, Richier Equipamentos

Locadora e mulher, no Mato Grosso do Sul

Se Gustavo Guerra desbravou a locação para a indústria capixaba e Sul da Bahia, a paulistana Thais Nunes precisou apresentar para a região da pequena Água Clara, no interior do Mato Grosso do Sul, o que é uma empresa de locação, a importância de se alugar um bem ao invés de reter capital na compra e, principalmente, como fazer tudo isso de modo profissional, com a sua LocRental.

A cidade de Água Clara está a 204 quilômetros de Campo Grande. Contabilizou no Censo de 2022 uma população aproximada de 17 mil pessoas e uma densidade demográfica de 2,15

habitantes por km. Mas foi lá que Thais chegou decidida a fazer algo diferente e agiu de forma quase intuitiva.

“Conheci o lugar em 2022 e em apenas dois dias abri meu CNPJ. Quando cheguei por aqui só havia casa de material de construção, que de vez em quando alugava betoneira, mas sem qualquer referência da prática do rental. As pessoas não tinham o hábito de alugar, de fazer contratos e não me conheciam. O fato de eu ser uma mulher a tocar o negócio também causou estranheza. Mas agora isso mudou.”

Thais conta que nesses dois anos de Água Clara, a cidade

também foi mudando de perfil. Muita construção de casas, alguns hotéis e grande demanda de locação por parte do agronegócio. Ela identificou oportunidades seguiu conquistando o mercado.

“Eu rodo de 4 a 5 mil quilômetros por mês. Outro dia mesmo precisei entregar uns andaimes numa fazenda bem distante e tive que abrir e fechar porteiros de muitas fazendas até chegar ao local. Em Água Clara também tive que aprender a lidar com outros equipamentos que não estava habituada, como roçadeiras e perfuradores de solo. Tudo isso é uma aventura, um grande aprendizado.”



Mãos na graxa

Locação de máquinas não é apenas um bom negócio para Thais, mas uma paixão. “Eu cresci dentro de locadora acompanhando obra, processos e manutenção de máquinas. Limpar carburador, fazer um retrátil, explicar o funcionamento e muitas outras coisas não são novidade pra mim. Mas cheguei numa cidade que não tinha infraestrutura, faculdades, cursos técnicos, não havia mecânicos para os nossos equipamentos. Então precisei por as mãos na graxa, formar mão de obra, mostrar na

prática como tudo funciona e ainda criar a cultura da locação. Muitas pessoas chegavam na empresa dizendo que queriam falar com quem entende de equipamento, ou seja, um homem. A isso eu sempre respondi: não tem homem. Tem eu e posso ensinar se você tiver disposição para aprender”.

A empresária brinca que quem não gosta que ela coloque as mãos na graxa é a sua manicure. “Mas o público já entendeu que conheço o negócio, faço o que é preciso, quando é preciso. Hoje já tenho o

suporte de uma equipe de manutenção e vários colaboradores que se especializaram. Até mesmo uma motorista mulher que é responsável pelos nossos fretes”, arremata.



Módulos Habitáveis na medida, para sua obra!

Fabricação, aluguel e venda de módulos habitáveis com diversas possibilidades de leiautes. Atendemos clientes em todo o Brasil.



EMBRA20LOC
soluções modulares pré fabricadas

 embraloc_br  embraloc.equipamentos

(081) 3471-6641 | embraloc.com.br



Solução *para grandes desafios, em pequenos espaços*

O aluguel de equipamentos compactos da Linha Amarela tem se mostrado excelente oportunidade

A locação das versões mini de carregadeiras, escavadeiras, rolos compactadores e retroescavadeiras ampliam o portfólio e a especialização no segmento de compactos. Ideais para trabalhos onde o espaço é reduzido e as máquinas de maior porte não conseguem operar com eficiência, eles se notabilizam em empreendimentos

comerciais, obras residenciais, subterrâneas, de saneamento ou cabeamento, até abertura de valas, jardins, parques, limpeza e pequenas áreas de construção de forma geral.

Com custos de operação e logísticos bem mais favoráveis que as máquinas de grande porte e vastas possibilidades de locação, em

função da versatilidade, esse tipo de máquina há algum tempo tem atraído locadores.

É o caso de Wanderley Cursino Correia, o Wandy, da Rental Mais, de São Paulo, com mais de 30 anos no mercado de locação e uma história cujo pontapé inicial aconteceu com um caminhão antigo e uma mini escavadeira. Muitos anos,



histórias e obras depois, a empresa de Wendy se especializou em obras de infraestrutura de condomínios industriais, comerciais e residenciais onde as compactas estão, na maioria das vezes, na linha de frente dos equipamentos locados.

Ela ressalta que uma máquina compacta nunca fica parada. “Quando a

locação é bem administrada, elas podem pagar as principais contas da empresa, pois tem muita demanda. Por serem menores e mais frágeis, o desgaste é maior, embora os custos de manutenção sejam acessíveis, o que compensa”, diz.

Se por um lado os custos de logística e operação são menores, por outro, o valor da locação também é mais baixo, quando comparado a equipamentos maiores. Tudo é uma questão de fazer contas e encontrar o ponto de equilíbrio orçamentário.

Como sugestão para iniciar o portfólio de compactas, Wendy indica a aquisição de pelo menos duas máquinas consideradas ‘coringas’: uma mini carregadeira e mini escavadeira. “Essas máquinas novas custam atualmente por volta de R\$ 300 e R\$ 350 mil. Mas são financiáveis. Há vários casos em que para ajudar o cliente, o fabricante dispõe de taxa subsidiada pelo banco das marcas (6% da taxa Selic por exemplo). Pela alta demanda e nessas condições, o equipamento se paga”, diz.

Vendas para empresas de locação

Os players da indústria de máquinas compactas não só confirmam as informações do diretor da Rental Mais, como são unânimes ao afirmar que o potencial para esse mercado é gigantesco e já vem crescendo há alguns anos.

Etelson Hauck, diretor de Soluções e Produto na JCB, diz que nos nove primeiros meses de 2024, as vendas de mini carregadeiras tiveram um aumento de 65% para o setor de locação e as de mini escavadeiras 26%. No entanto essa tendência se inverte quando se fala nos segmentos de agricultura e licitações públicas.

Devido à facilidade de operação em espaços reduzidos, os locadores podem conseguir cobrar valores proporcionalmente mais altos que numa escavadeira padrão. “Por exemplo, um frotista de uma retroescavadeira grande da JCB 3CX pode realmente obter o mesmo ganho que um frotista de uma mini retroescavadeira 1CX”, compara.

Marcelo Mota, especialista de Marketing de Produto da New Holland Construction, ressalta um fator importante a ser considerado pelo locador quando analisa a possibilidade de ampliar sua atuação no mercado com as compactas: a facilidade na logística e no transporte,

já que uma carreta pode fazer isso com menor custo e mais eficiência, e levar mais de um equipamento compacto de uma só vez.

“Mas é bom que ninguém se iluda,” alerta Marcelo. “Por ter uma grande demanda é preciso ainda mais atenção à gestão e manutenções. Além de todas as preventivas, os clientes e operadores precisam ser muito bem treinados para respeitar os limites de cada produto”, diz.

Wandy, da Rental Mais, concorda e complementa: “O sucesso está em dosar os custos da propriedade do equipamento. A manutenção de máquinas compactas é

proporcional ao tamanho delas e ao que geram de receita.

Por exemplo: se uma máquina proporciona uma renda de 30 mil mensais, terá um custo de 5 mil de manutenção, aproximadamente. Precisamos fazer as contas o tempo todo. No geral é um ótimo negócio, mas como qualquer operação de locação, é preciso atenção e cuidado”, alerta.

Implementos

Laura Stumpf, especialista em Marketing de Produtos da Case Construction Equipment, considera que os equipamentos compactos podem ser uma verdadeira mina de ouro para os locadores. Segundo Laura, o empreendedor do ramo de locação consegue ofertar, além da própria máquina, várias soluções através de implementos. É o caso de uma vassoura recolhedora, um rompedor hidráulico, das caçambas de 12 polegadas para mini carregadeiras e vários outros das diversas famílias de produto.

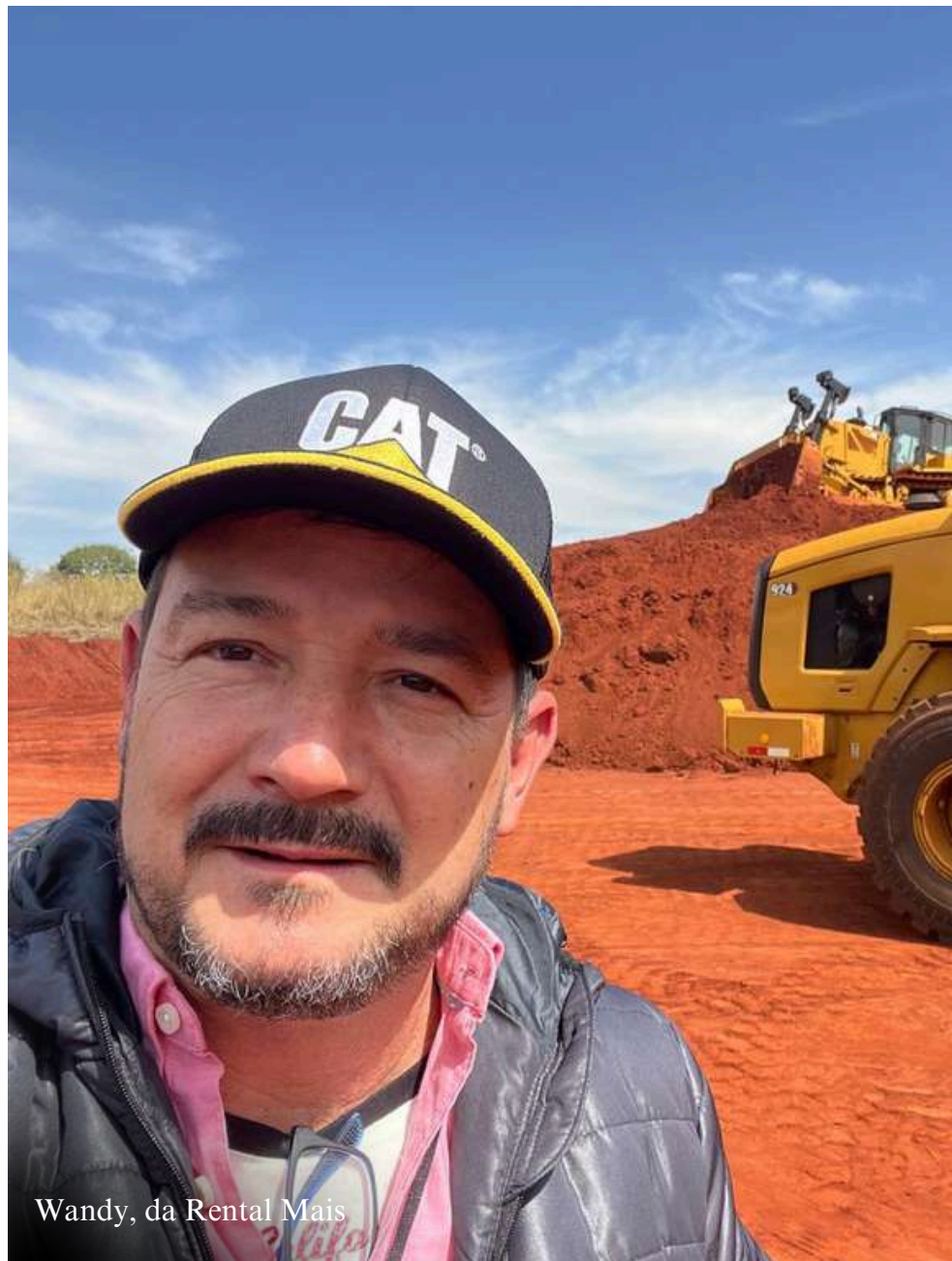
“Não é por acaso que dos três últimos lançamentos da Case, dois foram na área de



compactos. Há linhas de financiamento para todos os produtos da marca, por meio do Banco CNH, em condições especiais. Temos ainda a possibilidade de financiamento de peças genuínas e serviços autorizados, o que deixa os locadores mais tranquilos.”

Com uma história de sucesso na área de compactos desde 1996, Wanderley Cursino da Rental Mais, diz que também se sentiu apoiado pelas marcas. “Em 2005 conheci a Sotreq, revenda da Caterpillar que desde então tem me dado todo o suporte para a ampliação do meu negócio. Hoje, posso dizer com tranquilidade que o grande diferencial para qualquer empresa está na gestão, atendimento personalizado e pés no chão. Na crise de 2012 vimos muita gente nova e com potencial perecer e fechar as portas. A pandemia foi outro grande aprendizado. Atualmente, ainda enfrentamos o desafio de mão de obra e manutenção”, diz.

A solução para sua empresa tem sido o treinamento. Wandy contrata jovens que aprendem a conhecer as máquinas tanto para operá-las quanto para manutenção, com supervisão direta. Ele tem o apoio e parceria dos fabricantes



Wandy, da Rental Mais

e isso tem dado certo. Ele comemora: “Com máquinas compactas o investimento e o risco são menores. Estou seguro que elas podem melhorar o desempenho das empresas em 90% das vezes. É muito gratificante quando criamos uma estratégia de

crescimento e buscamos atualização no mercado, considerando avanços tecnológicos como as máquinas híbridas, equipamentos com esteiras de aço e que não poluem, entre outras vantagens. Tudo isso torna-se valor agregado”.

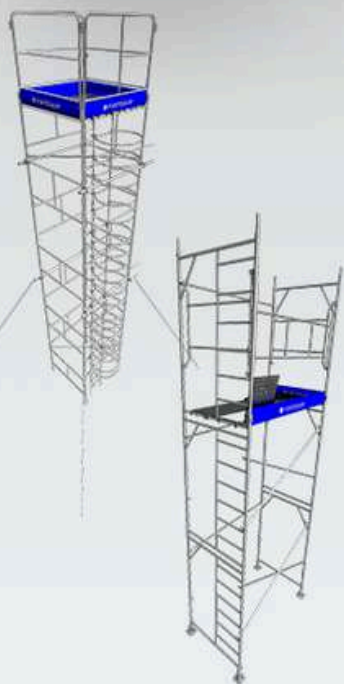


FORTEQUIP

DE NORTE A SUL DO PAÍS, CONTE COM A
**QUALIDADE DOS
NOSSOS PRODUTOS!**

Fone: 81 2137.6700
www.fortequip.com.br

Andaimes



Escoras



**Vigas Metálicas
e Forcado**



Piso Metálico





Maior feira internacional de máquinas acontece em abril

O Grupo LocadoresBR, em parceria com a Abrasfe, levará uma delegação brasileira para a Bauma 2025, em Munique, na Alemanha

Após o sucesso da missão Bauma 2022, o Grupo LocadoresBr estará presente na Bauma 2025 numa missão organizada pela Abrasfe – Associação Brasileira das Empresas de Fôrmas, Escoramentos e Acesso. No mínimo, deve repetir o sucesso da delegação de 2022

não só em público como na qualidade da programação e das integrações profissionais durante e após a viagem.

Este ano, a feira acontece de 7 a 13 de abril e ocupa 100% dos 614 mil m2 do Centro de Exposições de Munique. São esperados mais de 500 mil visitantes

provenientes de todos os continentes, segundo a Messe Muenchen, organizadora do evento.

“Participar de uma delegação para a Bauma é sempre uma experiência excepcional, tanto em aspectos institucionais como técnicos, sociais e de negócios”, reconhece Douglas Pereira, secretário institucional do Grupo Locadores Br. “Queremos proporcionar uma vivência cada vez mais produtiva para o empresário locador brasileiro a partir de um olhar atento para o nosso próprio mercado. E esse é o foco principal da missão. A parceria com a Abrasfe é muito importante para a





qualidade de tudo que realizamos pelo setor, dentro e fora do país”, diz.

Alexandre Pandolfo, head de operações da Abrasfe, complementa: “Nós participamos da Bauma há muito tempo. Hoje somos 37

empresas locadoras de equipamentos de acesso, fôrmas e escoramentos. Montamos missões para outras feiras como a World of Concrete, Web Summit em Portugal por duas vezes, Bauma Xangai, Bauma

Munique em 2022, já em parceria com o Grupo LocadoresBr. Acredito que nesse ano de 2025 teremos uma delegação ainda maior que a anterior, por conta do fortalecimento dessa parceria e também com o Sindileq de



Programação



Alexandre Pandolfo, head de operações da Abrasfe

Minas Gerais. Ao todo, será reunido um grande número de locadores importantes para o nosso mercado”.

Pandolfo esclarece que a parceria com o Grupo LocadoresBr e com o Sindileq-MG tem sido fundamental para ampliar a capilaridade da Abrasfe. “Nós nos concentramos em locadores que têm um perfil mais nacional, com várias filiais. Sentimos que precisamos trazer também os locadores de base local. A aproximação cada vez maior com o LocadoresBr tem sido extremamente bem sucedida nesse sentido”, diz.

O grupo parte de São Paulo no dia 5 de abril em dois voos. Em Munique ficarão hospedados no Maritim Hotel Munchen ou Mercury City Center, os dois com total facilidade de acesso ao centro de exposições. O retorno está marcado para o dia 13 de abril.

Além da feira, a programação inclui visitas e recepções em alguns estandes apoiadores com sede no Brasil. “O formato da nossa missão técnica é muito democrático”, diz Douglas Pereira. O grupo se encontrará sempre na abertura da feira. Como os interesses são diferentes e o evento gigantesco, as pessoas ficarão livres para as visitas. “No entanto, em determinados horários do dia, teremos recepção nos estandes de empresas como Husqvarna, Wacker Neuson e Sinoboorm. No caso da

Wacker Neuson, cuja matriz fica nas proximidades do evento, faremos também uma visita à fábrica”, conta.

Pandolfo destaca, ainda, as oportunidades de convívio. “Fazemos questão de manter uma programação que integre o business ao lazer. Em Munique, por exemplo, visitaremos cervejarias, o estádio Allianz Arena, Estádio Olímpico, Museu da BMW e outros museus importantes que a cidade oferece. Para completar, temos um tour de compras para aqueles que desejarem. Acreditamos firmemente que essas viagens com momentos de lazer são muito oportunas e permitem a aproximação entre os locadores e outros participantes para a troca de experiências e boas práticas, aumentando assim a régua do setor de equipamentos”, conclui.

Quem leva

Barolo Viagens e Turismo
baroloviagens.com
Contato: Sandro Oliveira
sandro.oliveira@barolo.tur.br
Tel : 55 11 51993977
Bauma, Munique 2025
De 7 a 13 de abril de 2025

Ida: 05/04 e retorno 13/04/2025
Hospedagens Maritim Hotel Munchen
Mercure City Centre
Solicite a programação completa
Saiba mais sobre o evento:
www.bauma.de



Canteiro visto de cima, com segurança

A locação de plataformas elevatórias móveis de trabalho cresce de forma satisfatória. Mas somente o treinamento de operação é capaz de garantir a segurança nas obras

A segurança operacional dos trabalhos com PEMTs – plataformas elevatórias móveis de trabalho envolve diversos aspectos e exige atenção constante. Embora

esses equipamentos estejam cada vez mais seguros, reforçar a necessidade de treinamento para operadores é sempre urgente e oportuno. Em âmbito internacional, a

IPAF (International Powered Access Federation), em português Federação Internacional de Plataformas Aéreas, promove o uso seguro e eficaz dessas



manutenção, capacitação, além das normas da ABNT, em especial a 16776. “As plataformas são alinhadas com o mercado global, que está em constante evolução. Por esse motivo as empresas precisam se preocupar com as reciclagens periódicas que ampliem e atualizem os conhecimentos sobre tecnologia embarcada e boas práticas de segurança”, informa Jacques Chovghi Iazdi, especialista em certificações para operação de plataformas.

Para Jacques, que é autor do livro ‘PEMT de A à Z’, publicado pela Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema), a segurança precisa ser prioridade em todas as etapas do processo. Isso inclui não só escolha do equipamento adequado para cada tarefa, mas principalmente o treinamento correto de quem vai operar, além de outras medidas de prevenção a acidentes.

Especificações dos canteiros

Jacques reforça que o operador precisa ser treinado para o tipo de obra onde irá trabalhar e aconselha que a empresa usuária o envie para um treinamento de acordo com a realidade e os riscos da empreitada. “Embora algumas recomendações pareçam elementares, são de extrema importância, como o controle do limite de altura nos ambientes internos e o olhar para cima para evitar colisões com o teto. A atenção com redes elétricas não energizadas, fossos, tampas de esgoto, dutos, derramamento de óleo no chão onde a plataforma se movimenta e a avaliação dos desníveis de solo são essenciais”, explica.

Além disso, a configuração correta do equipamento em relação à aplicação, atenção às condições climáticas e a correta utilização dos equipamentos de proteção

máquinas no mais amplo sentido, fornecendo consultoria, informação técnica, influenciando e interpretando a legislação e normas através de iniciativas de segurança e programas de formação/treinamento.

No Brasil, a NR18 apresenta todos os requisitos de segurança, operação,



Jacques Chovghi Iazdi, especialista em certificações para operação de plataformas

individual (EPI) são fundamentais. Com o avanço da tecnologia, as plataformas estão cada vez mais modernas e seguras, contendo equipamentos com estabilização automática, plataformas giratórias

e a utilização de materiais mais leves e resistentes, o que tem permitido a construção de modelos mais compactos e versáteis.

“Isso reforça não só a necessidade de treinamento e

qualificação dos operadores, mas também das manutenções preventivas e preditivas de acordo com as instruções de cada fabricante e o acompanhamento constante das normas e suas atualizações,” diz o especialista.

Equipamentos emblemáticos

Consideradas revolucionárias no final do século XIX, quando as primeiras estruturas móveis de elevação eram utilizadas para a manutenção de lâmpadas públicas, as plataformas elevatórias móveis de trabalho não pararam de evoluir. O mercado começou a dar enfoque nas vantagens de locar esse tipo de equipamento, ao invés de ter a sua propriedade.

No Brasil são centenas de empresas especializadas na locação desses equipamentos. De acordo com Alexandre Pandolfo, head de operações da Associação Brasileira das Empresas de Fôrmas, Escoramentos e Acesso (Abrasfe), estima-se que o mercado de locação detém 70% das PEMTs existentes no país.

Yuri Caldeira, da Solutions Rental, entrou nesse mercado

em 1999, quando ainda era bastante embrionário. Hoje tem a matriz em Paulínia (SP) e recentemente inaugurou filiais nas cidades de Jacareí (SP), e no Sul de Minas Gerais. De acordo com ele, a maior demanda da empresa é para as indústrias. “Atualmente existe um mercado logístico enorme no Brasil, que exige a construção de galpões altos. Isso numa mesma área, num mesmo



espaço. Dessa forma, a demanda por tesouras elétricas mais robustas ou até articuladas ficou gigantesca. E este é apenas um dos exemplos”, diz Yuri.

De acordo com Yuri, esse segmento é promissor e com boas perspectivas. “Claro que enfrentamos as mesmas

dificuldades de todo empresário brasileiro: juros altos, falta de crédito, instabilidade jurídica e tributária. O problema é que tem muito amador achando que é tudo fácil, quando sabemos que não é bem assim”, explica o diretor da Rental Solutions.

Yuri reforça que como

tudo no rental, locar PEMTs exige sempre um profundo conhecimento do negócio e dos produtos, que nesse caso são bastante específicos. A segurança do operador e dos canteiros também deve ser uma preocupação de quem loca.

O que há de novo na NR18 e ABNT 16776

A PEMT deve ser dotada de dispositivos de segurança que garantam o seu perfeito nivelamento no ponto de trabalho, conforme especificações do fabricante;

Deve atender às especificações do fabricante quanto à aplicação operacional, manutenção inspeções periódicas;

O equipamento precisa dispor obrigatoriamente de botão para parada de emergência e proteção contra choques elétricos;

Conter sistema de proteção contra quedas que atenda às especificações do fabricante, ou na falta destas, ao dispositivo NR12;

Horímetro;

· Sistema sonoro automático de sinalização quanto a subida e descida;

Dispositivo que permita ao trabalhador baixar ao solo em caso de pane elétrica ou hidráulica;

Conter alça de apoio interno.



Yuri Caldeira, da Solutions Rental



Como evitar golpes no aluguel de equipamentos?

Embora o rental esteja em crescimento, é fundamental que as locadoras e os clientes se atentem aos riscos. Investir em tecnologia e seguir boas práticas de mercado não só evita prejuízos, mas também fortalece a confiança e a credibilidade

O mercado de aluguel de equipamentos vive um momento de forte expansão. Segundo dados da Mordor Intelligence, a locação global de maquinário deve alcançar US\$ 170,92 bilhões até 2029, crescendo 4,85% ao ano. No entanto, junto com esse crescimento aumentam também os riscos de golpes e fraudes por indivíduos mal-intencionados, que podem gerar prejuízos financeiros às empresas de rental.

Uma das situações que acontecem é o cliente receber o bem e depois desaparecer para não devolvê-lo. Segundo informações da Associação Brasileira de Locação de Bens Móveis

(ALEC), essas ocorrências acontecem entre 0,5% e 1,5% em relação ao ativo total do locador em 12 meses. Entre os equipamentos mais suscetíveis a golpes, figuram os compactadores de solo, placas vibratórias e cortadoras de piso. Nessa relação também estão as máquinas portáteis, por serem mais fáceis de transportar.

De acordo com Leonidas Ferreira, conhecido como Leo Sisloc, diretor da Sisloc Softwares, a maioria dos golpes ocorre com o uso de documentos fraudulentos para realizar a locação e não devolver o bem. “Os locadores precisam, inclusive, ter cuidado com a troca de

componentes. Ele pode enviar uma máquina com pneus novos que são substituídos por usados antes da devolução do bem. Isso também ocorre com peças mais caras”, alerta.

Há 33 anos a Sisloc se dedica a entender as necessidades dos diferentes tipos de locadoras de equipamentos no país, trazendo para o software as melhores práticas de gestão presentes no mercado. “Nosso atendimento é totalmente personalizado, fazemos questão de acompanhar cada um dos clientes, entendendo as necessidades e ajudando-os a crescer cada vez mais”, destaca Leo.

Principais golpes e como evitá-los

Mesmo adotando todos os cuidados, a locadora pode ser vítima de um golpe e precisa agir rapidamente, caso isso aconteça. Por isso, a primeira medida é informar a polícia e registrar boletim de ocorrência. Na sequência, o próximo passo consiste na procura por caminhos que possam levar a recuperação do equipamento — como buscar câmeras de segurança na região do sinistro e dialogar com quem estava no local.

“Caso o contato para locação tenha sido feito por aplicativos de mensagens, como o WhatsApp, revisitar a conversa para buscar o máximo de informações que podem ajudar é uma boa ideia. Além disso, um cadastro bem-feito e uma boa checagem de informações junto aos órgãos de proteção ao crédito também podem ajudar na prevenção”, ressalta Leo.

A digitalização das empresas de locação é, segundo ele, uma das maiores aliadas na prevenção de golpes. Plataformas como o Sisloc permitem o gerenciamento de contratos, controle de frotas e análises financeiras precisas. Além disso, possibilita a integração de contratos digitais a sistemas de validação automática como Autentique e Datavalid, o que aumenta a

segurança nas operações. Além disso, possibilita a integração de contratos digitais a sistemas de validação automática como Autentique e Datavalid, o que aumenta a segurança nas operações.

“Em casos de fraudes contratuais, por exemplo, documentos falsos são usados para retirar equipamentos que nunca serão devolvidos. Para evitar isso, o Sisloc pode ser integrado a outros sistemas confiáveis de análise e validação de informações. O locador também deve sempre verificar a existência física da empresa, porque criminosos criam páginas e perfis falsos para atrair pessoas desavisadas”, orienta Leo.

A Sisloc fornece o software para empresas de locação que está entre os mais utilizados nesse setor, presente em mais de 1.000 locadoras por todo o território nacional. De acordo com a empresa, o sistema proporciona o controle de todos os processos em um único lugar. Além do Sisloc ERP, também possui soluções para Omnichannel, Gestão à vista, e-commerce, CRM de Vendas, Gestão de Logística, Gestão de Manutenção e monitoramento em nuvem.

Leo Sisloc, diretor da
Sisloc Softwares



Demanda elevada por geração de **energia**

O aluguel de grupos geradores segue em expansão, com perspectivas positivas para 2025, impulsionado pelo aquecimento da atividade econômica e também em razão de falhas no suprimento de energia pela concessionária

Empresas de diferentes setores têm recorrido a grupos geradores para garantir o fornecimento de energia fixa ou temporária. Essa procura não deixa dúvidas, de acordo com um estudo realizado pela Mordor Intelligence a expansão das operações industriais, comerciais, eventos, entre outros, juntamente com a necessidade de fornecimento de energia em locais remotos

e offshore, tem dado um impulso incrível na demanda por esses equipamentos.

O setor de petróleo e gás, em particular, destaca-se por necessitar de soluções energéticas confiáveis para suas operações. Nesses locais onde a infraestrutura elétrica é escassa ou mesmo inexistente, os grupos geradores desempenham um papel vital para a existência do negócio, por oferecerem uma fonte de energia independente, garan-

tindo o funcionamento contínuo de equipamentos críticos e sistemas de segurança, mesmo em condições adversas.

Importante destacar também os apagões, como o que aconteceu na capital paulista no mês de outubro do ano passado e deixou milhares de imóveis residenciais e comerciais no escuro. O episódio fez disparar a procura por geradores na cidade e, de



acordo com dados da Tecnogera, a busca ultrapassou 1000% na comparação com um dia comum.

A empresa possui mais de 20 filiais espalhadas pelo Brasil e precisou buscar equipamentos de outras localidades para suportar a demanda vista na capital paulista.

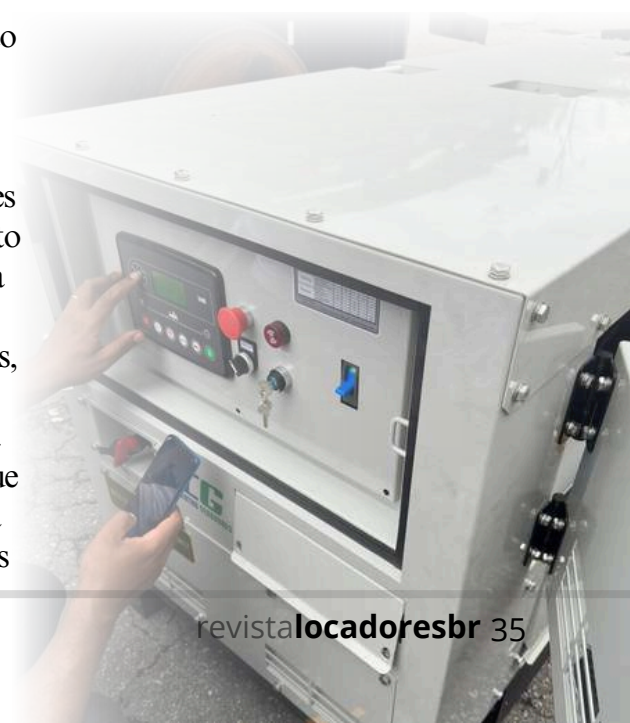
Além disso, acionou parceiros para ajudar no atendimento aos clientes. Contudo, entre 80% e 90% dos chamados recebidos foram provenientes de clientes que já possuem contratos com a Tecnogera em formato standby, ou seja, com o fornecimento de geradores ocorrendo em momentos de necessidade e

urgência. Desta forma, os valores de locação de equipamentos não sofreram alteração.

E por falar no mercado de rental, o que é preciso para se tornar uma locadora de sucesso nessa área? Eduardo Teixeira, gerente comercial da Certho Geradores, de São Bernardo do Campo (SP), conta que somente em 2024 houve um crescimento de 35% nas vendas de geradores para o setor de locação, tanto nas potências menores, para atendimentos emergenciais, quanto de potências maiores, para grandes projetos.

“Esse crescimento mostra que a opção pela locação que já era importante agora está consolidada, uma vez que os

locadores em sua maioria costumam dispor da infraestrutura necessária para atender tanto um cliente menor em sua necessidade, como também um grande projeto”, diz.



Via de regra, tanto a aquisição como a locação de geradores de energia exigem projeto técnico detalhado e a As-

sinatura de Responsabilidade Técnica (ART). O projeto deve prever a instalação dos geradores o mais próximo

possível da cabine primária da entrada de energia da rede, na área frontal do prédio ou no subsolo, no caso das edificações.

Viabilidade **técnica, financeira e operacional**

Os equipamentos disponíveis no mercado brasileiro se diferenciam pelo tipo de alimentação da combustão: gasolina, óleo diesel e gás e gás natural. “Do ponto de vista técnico é fundamental que o locador realmente conheça os vários tipos de geradores disponíveis, suas aplicações e capacidade. E se informe muito bem a respeito da necessidade do cliente, tempo e condições de segurança”, diz Eduardo.

Hoje o mercado tem motores mais eficientes em consumo de combustível e controle de carga, o que impacta diretamente na

viabilidade de cada projeto. “Temos, ainda, geradores compactos, o que viabiliza a questão do transporte. Alguns equipamentos possuem sistema de monitoramento remoto, que permitem maior e melhor controle da operação e dos custos operacionais”, explica Eduardo.

Mesmo assim, o locador precisa contar com toda a estrutura necessária para realizar manutenções preventivas e corretivas, garantir a eficiência e minimizar riscos de falhas ou interrupção. A disponibilidade do locador de grupos geradores realmente precisa ser por 24 horas, sete dias por semana.

Frederico Costa, diretor comercial da Loc-Line de Belo Horizonte, vê a tecnologia como uma grande aliada das locadoras. Na visão dele, um dos grandes desafios é acompanhar o desenvolvimento das novas tecnologias que resultam nesses modelos mais econômicos, menos poluentes e mais eficientes.

“Muitos fabricantes tem investido em geradores híbridos e movidos a energias renováveis. Cabe ao locador estudar e analisar junto com o cliente qual a alternativa mais adequada para o seu caso. Esse tipo de suporte de engenharia é o que faz a diferença. A grande variedade de opções disponíveis possibilita a escolha dos modelos mais adequados a cada necessidade”, diz.

João Bosco, diretor de engenharia da Loc-Line, acrescenta que uma das dificuldades dos locadores é minimizar e equalizar os custos de operação. “Por isso, investimos sistematicamente num time de engenharia e logística qualificado. Uma parte do nosso trabalho, por exemplo, é a área de broadcast, que inclui transmissões e jogos esportivos, shows de pequeno e grande portes que exigem equipamentos de ponta e sem risco de falhas.

Nesses casos oferecemos geradores com sistema de paralelismo, demanda de carga super silenciado e nível



Frederico Costa, diretor comercial da Loc-Line



ruído de 75 dBA à 1,5 metros, que incluem várias outras especificações”, diz.

Vida útil e **manutenção**

De acordo Eduardo, da Certho, o custo médio anual de manutenção de um gerador costuma representar de 8 a 10% do valor do equipamento novo. Contudo, em operações críticas o percentual pode ser maior em função do desgaste, por isso o segredo de uma operação de sucesso está na manutenção preventiva. “Para que as locadoras tenham agilidade em manutenções e revisões de projetos de alta complexidade onde o cliente trabalha 24 horas por dia, a manutenção deve ser semanal. Também é comum nesses casos que o locador disponibilize uma equipe dedicada ao cliente, bem como máquinas reservas (stand-by) para atender em caso de

qualquer manutenção mais demorada e dispor de um estoque de peças de alta rotatividade”, observa Eduardo.

Tanto a manutenção preventiva como a preditiva devem ser feitas em dia e obedecer o manual de cada fabricante. Uma equipe de manutenção qualificada, com ferramental adequado e produtos de qualidade prolongam significativamente a vida útil do equipamento e fazem a diferença.

Em relação ao tempo da vida útil dos geradores, os especialistas acreditam ser algo mais complexo, e tudo pode variar de acordo com o perfil e as condições da operação. Normalmente o tempo médio estipulado pelos fabricantes é de oito anos, mas há geradores com 15 anos trabalhando em ótimo estado de operação, graças às manutenções realizadas e cuidados de uso.

Eles ressaltam também a importância da aquisição de

geradores com alto valor agregado e da adoção da política de preços praticada no mercado. Via de regra, o custo da locação de equipamentos com mais valor agregado acaba por se tornar um investimento mais viável para o cliente pela economia que é capaz de gerar e também devido a questões de sustentabilidade.



João Bosco, diretor de engenharia da Loc-Line

Seja o próximo franqueado de sucesso

Da maior rede de aluguel
de máquinas e equipamentos
para construção civil
da América Latina.

casa
do
construtor

casadoconstrutor.com



O lugar onde você encontra as melhores marcas, com o melhor atendimento, e muita agilidade.



MOPLAN
EQUIPAMENTOS
PARA CONSTRUÇÃO

Suporte 24 horas via WhatsApp

(21) 97300-4268 / 3988-2595

www.MOPLANEQUIPAMENTOS.com.br



Conteúdo 100% segmentado

+8K

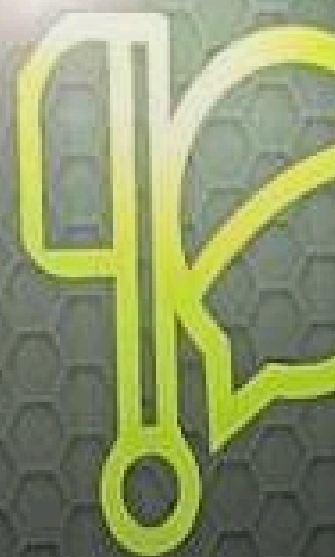
Mais de 8.000 seguidores reais



Revista on-line em formato Flipbook



Maior ecossistema rental do Brasil



**Portal LocadoresBR atualizado em tempo real
com informações sobre o nosso setor**

WWW.LOCADORESBR.com.br

**Anuncie
(11) 94262-5593
Paloma Leal**