

revista
LOCADORESBR^{6ª ed.}

junho 2025

Saiba tudo
sobre o Projeto
Construtores
do Bem

Pós-venda
na locação de
equipamentos
implante esse diferencial competitivo
e fidelize o cliente

Isa,

Sua nova **assistente virtual**
está chegando e entende
tudo do seu negócio!

sisloc

Você ainda perde tempo **buscando informações** que deveriam estar na palma da mão?

A Sisloc está prestes a transformar o seu jeito de tomar decisões com o lançamento da Isa, a **primeira assistente virtual com inteligência artificial do mercado de locação**.

A gente sabe como é frustrante depender de relatórios demorados ou controles paralelos na hora de decidir. Mas agora, com o apoio da IA, ficou fácil acessar as informações da sua locadora em tempo real e sem complicação.

Consultas sobre vendas, locação, estoque, manutenção, financeiro e muito mais, direto no WhatsApp, em segundos.

Simples assim: você pergunta, a Isa responde.



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!

Editorial

Editorial

O Brasil do aluguel de máquinas está em movimento

Nos últimos meses, temos testemunhado um movimento crescente de valorização e profissionalização do setor de locação de máquinas em todo o país. Diversas regiões estão realizando encontros, feiras e eventos para reunir locadores, fabricantes, distribuidores e especialistas. Esses eventos regionais, muitos deles organizados por associações e iniciativas privadas, têm um papel fundamental para promover networking, troca de conhecimento e atualização sobre novas tecnologias e boas práticas de gestão.

Em meio a esse cenário positivo, a ANALOC

Rental Show desponta como o grande ponto de encontro nacional para o nosso setor. Realizada no início de junho, em Belo Horizonte, a feira está cada vez mais consolidada como o principal palco de negócios, lançamentos e debates voltados especialmente para o mercado de locação de máquinas e equipamentos compactos. A presença maciça de micro, pequenas e médias empresas da locação mostra a força desse segmento e sua importância para a engrenagem da construção civil e de outros setores produtivos. A diversidade de expositores e a programação técnica

voltada às reais necessidades das locadoras são marcas que tornam a feira cada vez mais relevante para os profissionais que atuam na ponta desse mercado. Ao mesmo tempo, os dados e projeções para 2025 indicam que a locação de máquinas no Brasil seguirá em trajetória de crescimento, impulsionada pela retomada de obras de infraestrutura, avanço do setor imobiliário em diversas regiões e, principalmente, pela maior conscientização dos empreendedores sobre os benefícios do aluguel frente à compra de equipamentos. Que venha bastante trabalho.

Boa leitura!



Caio Barros - Diretor

Léo Sisloc - Diretor

expedi ente

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.

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

Editor Gráfico



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](https://www.instagram.com/embraloc_br)  [embraloc.equipamentos](https://www.facebook.com/embraloc.equipamentos)

(081) 3471-6641 | [embraloc.com.br](https://www.embraloc.com.br)

06

Do aluguel à fidelização

Problemas como avarias, dúvidas operacionais e cobranças inesperadas podem gerar desgastes com clientes e até prejuízos financeiros.

10

3ª Analoc Rental Show

Debaterá os rumos do setor de locação. De 4 a 6 de junho, em Belo Horizonte, a feira reunirá especialistas, empreendedores e líderes para debater os rumos do mercado, com foco em gestão, inovação e cenários econômicos

13

Agende-se Analoc Rental Show SP 2026

Mesmo antes da realização da sua 3ª edição, marcada para junho deste ano, em Belo Horizonte, a ANALOC Rental Show já tem data e local confirmados para a edição de 2026

14

Garantia de vida útil

Os andaimes estão entre os produtos mais requisitados na locação. No entanto, podem apresentar problemas decorrentes do uso, por isso a manutenção é fundamental

18

Hora de Acabar com os prejuízos no aluguel de betoneiras

Danos recorrentes, mau uso, manutenção inadequada e contratos frágeis são as principais dores de cabeça, quando esses equipamentos retornam para a locadora

22

Mercado de fôrmas e escoramentos atraente

Que desafios enfrenta uma empresa que opta por locar fôrmas e escoramentos? Quais competências precisa ter ou adquirir? É o que você vai descobrir a seguir

26

As guarnições

A locação precisa atender às diferentes demandas da construção civil. Por isso, um portfólio contendo várias opções de máquinas para acabamento de obras é importante para fidelizar definitivamente a clientela

30

Projeto Transforma vidas

Construtores do Bem destina recursos para ajudar pessoas em situação de vulnerabilidade

34

Manutenção assegura bom desempenho dos compressores de ar

Fundamentais em obras de construção civil, esses equipamentos precisam de um cronograma de manutenção para se manterem eficientes. Com o passar do tempo, eles apresentam desgaste natural, falhas em rolamento e superaquecem

38

Locação de máquinas no Brasil ganha plataforma de treinamento

O conteúdo vai além dos oferecidos pelos fabricantes. Ao invés de ser focado em produtos específicos e objetivos comerciais, a ToolStudy foi criada para aumentar a curva de aprendizado dos profissionais como um todo na atividade do rental

Do aluguel à fidelização:

como o **pós-venda** diferencia sua locadora da concorrência

Problemas como avarias, dúvidas operacionais e cobranças inesperadas podem gerar desgastes com clientes e até prejuízos financeiros. Um bom pós-venda evita esses impasses e garante ao cliente uma experiência tranquila e confiável ao alugar equipamentos — fortalecendo a credibilidade e a boa reputação da sua empresa

Um conceito cada vez mais forte no mercado é o que define o pós-venda como um dos principais diferenciais competitivos e estratégicos para fidelizar clientes e ganhar credibilidade no mercado. E isso vale para qualquer atividade. No rental, por suas características e fragilidades, um pós-venda bem feito passou a ser muito mais do que mais uma necessidade. É, acima de tudo, uma questão de inteligência de mercado.

Todo locador usa a criatividade, agilidade e o senso de gestão para transpor obstáculos que impactam diretamente a experiência de quem aluga equipamentos.

Tudo começa na venda consultiva, passa pelo suporte técnico contínuo, atendi-

mento total às necessidades da obra, assistência técnica de qualidade no caso de falhas, rapidez nas substituições dos equipamentos quando necessário e disponibilidade para informar corretamente e esclarecer todas as dúvidas desde o primeiro contato.

E clientes satisfeitos sempre recomendam seus parceiros.

No entanto, além das famosas indicações e das recomendações ‘boca a boca’, existe um agravante que torna possível a qualquer pessoa tanto recomendar um bom trabalho como também acabar com a reputação de uma empresa com apenas um clique nos canais digitais e redes sociais.

Do outro lado do balcão

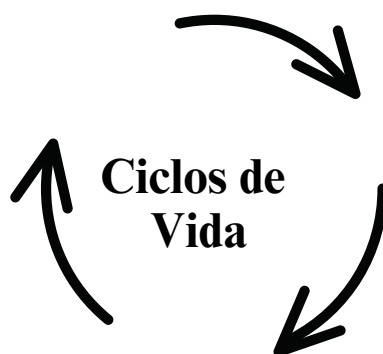


A visão de Douglas Pereira, diretor da Portfólio Rental de São Paulo e fundador do Grupo LocadoresBr, é bastante pragmática: “Para avaliar a importância do pós-venda e se ele faz sentido ou não, basta pensar como consumidor e se colocar do outro lado do balcão. Como você gostaria de ser tratado e ouvido pelas empresas com as quais mantém um relacionamento?”, indaga.

Para ele, não importa se é uma loja de esportes, um supermercado ou uma locadora de equipamentos para construção. Esse exercício é primordial para aumentar a percepção das necessidades do mercado. Douglas explica que em função da forte

demanda do rental de equipamentos, a maioria das locadoras está estruturada para atender o cliente e trabalhar a experiência dele durante o contrato.

“Há sempre um time aguardando qualquer solicitação para ser atendida durante a obra. O pós-venda, no entanto, traz uma proposta um pouco diferente. Eu não espero que o cliente me ligue para fazer qualquer reclamação ou elogio. Eu me antecipo e vou até ele. Isso se transforma num diferencial competitivo da maior importância”, destaca Douglas.



João Silvestre Nani Alves, conhecido por João Ferrovia, é franqueado da Casa do Construtor e diretor de operações há mais de 15 anos. Tem lojas em pontos estratégicos da grande São Paulo como Caieiras, Franco da Rocha, Francisco Morato, Perus e Mairiporã. Por toda sua experiência e estrutura, é um grande defensor do pós-venda



Douglas Pereira - Diretor Portfólio Rental

e é enfático ao dizer que sem um pós-venda benfeito fatalmente não existirá uma próxima negociação.

“Na área de locação temos muitas empresas fazendo o mesmo trabalho. Não há diferenciação porque os produtos e marcas são praticamente os mesmos, assim como os procedimentos não mudam. Mas é no pós-venda que está a chance de uma empresa realmente se destacar das demais, devido à oportunidade de se estreitar relacionamento com o cliente, sentir suas reais necessidades e potenciais. Não tenho dúvida que somente dessa forma é possível promover a fidelização no nosso segmento”, observa João Silvestre.

O empresário classifica o pós-venda em receptivo e ativo. O primeiro caso



por exemplo, quando o cliente entra em contato para pedir a retirada de um equipamento antes do final de um contrato. A equipe de atendimento acolhe, conversa e procura perceber o que se passa e se cabe ali algum outro tipo de solução ou negociação. Já no pós-venda ativo, que deve ser mais usual, não se espera o contato do cliente. A locadora se antecipa para saber o que mais ele precisa, como tem sido a utilização do equipamento, se está necessitando de ajuda ou de uma outra alternativa, para depois verificar se é possível dar prosseguimento à



renovação contratual. Para João Ferrovia é necessário que o cliente se sinta único e valorizado, e não apenas um contrato.

“Precisa sentir que o locador é antes de tudo um parceiro capaz de agregar muitos outros valores independentemente do preço”, esclarece.

Presença é fundamental

Leônidas Ferreira, conhecido como Léo Sisloc, também presidente do Grupo Locadores Br, percorre o país visitando locadoras de diferentes portes e perfis, detectando suas necessidades e implementando sistemas de gestão. Por conhecer e vivenciar muito de perto as necessidades do rental, Léo é considerado uma das autoridades nesse mercado.

Segundo ele o setor de locação no Brasil tem realidades regionais muito distintas e é muito carente de

informação. E o pós-venda é vital em várias frentes do ecossistema da locação, seja o profissional de pós-venda que faz a ponte entre a locadora e o fabricante, ou na atividade de pós-venda que o próprio locador presta aos seus clientes. “No meu entender não existe pós-venda efetivo que não seja presencial. Claro que há modelos de negócio diferentes e locação de equipamentos dos mais diversos para vários públicos. Mas não há quem se posicione no mercado em

um serviço de pós-venda bem estruturado, disponível e capaz de criar relacionamentos”, reconhece Léo.

Ele ressalta que muitos locadores ainda encaram o pós-venda apenas como custo e algo que não dá resultado, o que considera um erro grave. “O atendimento diferenciado retém clientes e cria oportunidades para se vender mais na própria base. Hoje o próprio representante comercial pode fazer o papel de pós-venda,” diz o CEO da Sisloc.



Léo Sisloc - Diretor Sisloc Softwares

Porém esse profissional precisa ser bem preparado, conhecer bem o mix de produtos que oferece como solução. Ele precisa gostar de estudar, de se atualizar e obrigatoriamente tem que conhecer o mercado. Para ter esse perfil, é necessário investir na gestão do conhecimento a um nível estratégico da empresa. Na perspectiva de Leo, aos poucos, o mercado brasileiro de lo-

cação irá ganhar essa consciência.

Nesse sentido, os eventos do setor ganham cada vez mais força, uma vez que as entidades setoriais têm trabalhado lado a lado por um mercado mais próspero e saudável. “Os eventos disponibilizam cada vez mais conhecimento, estratégias de gestão, permitem troca de experiências e muitas outras coisas, como é o caso da

ANALOC Rental Show, que esse ano de 2025 acontecerá no estado considerado o berço da locação no Brasil – Minas Gerais. Quanto às tecnologias, podemos dizer que elas são extremamente necessárias. O mercado brasileiro tem suas peculiaridades e elas não substituem nem tiram a importância do contato humano”, diz.



3ª Analoc Rental Show

com **LocadoresBR**

debaterá os rumos do setor de locação

De 4 a 6 de junho, em Belo Horizonte, a feira reunirá especialistas, empreendedores e líderes para debater os rumos do mercado, com foco em gestão, inovação e cenários econômicos

No setor de aluguel de máquinas, os assuntos sobre gestão, conjecturas econômicas e informações técnicas são o tipo de conteúdo que melhora a percepção dos profissionais no mercado. Com essa premissa, a 3ª ANALOC Rental Show, maior feira de equipamentos, tecnologias e sistemas para locação do Brasil, preparou uma programação de palestras e rodas de conversa com nomes de peso da economia, da gestão e da liderança empresarial.

A feira acontece de 4 a 6 de junho de 2025, no Expo-

minas, em Belo Horizonte (MG), e reúne fornecedores, fabricantes e locadores de todo o Brasil. “No auditório, vamos transformar o evento em um ponto de disseminação de conhecimento e atualização profissional”, explica Reynaldo Fraiha, diretor da ANALOC Rental Show.

A proposta é valorizar o conhecimento como ativo estratégico para os empresários da locação. “Para isso, construímos uma agenda de palestras voltada a quem vive os desafios da gestão, da concorrência e da profissionalização do setor”, complementa Leônidas

Ferreira conhecido como Leo Sisloc, diretor executivo da Sisloc Softwares de Gestão e presidente do Grupo LocadoresBR.



Léo Sisloc - Diretor Sisloc Softwares

Elas no comando

Um dos momentos mais aguardados pelo público feminino acontece no dia 4 de junho, às 16h30: trata-se do Conexão Gestoras, um evento exclusivo para as mulheres do universo do rental compartilharem experiências, fortalecerem o networking e se inspirarem com grandes profissionais do setor. O tema deste ano será “Gestão de alto impacto – desafios e oportunidades no setor.

Conduzido por Talita e



Helen Zácara, diretoras da Locaza Rental, o Conexão Gestoras terá como convidadas: Priscila Liske, especialista em liderança; Lorena Pes-

soa, da Locflex; Adriana Tavares, da Haix Rental; Daniele Cruzatto, da Tecnogera; e Fernanda Fasolin, especialista em riscos financeiros.

Economia e gestão

No dia 5, às 14h, entra em cena o jornalista e economista Luis Artur Nogueira, para falar sobre o tema “Perspectivas econômicas e políticas para o mercado de locação 2025/2026”.

Luis Artur é um dos palestrantes mais aguardados desse evento, por fazer conjecturas alinhadas às expectativas dos empresários do setor de locação de equipamentos.

Às 15h, Juliano Ohta, conselheiro das Tintas Leinertex, do grupo belga NMC e do Instituto para o Desenvolvimento do Varejo

(IDV), palestrará sobre o tema “Gestão da transformação”.

No dia 6, às 14h, o professor e palestrante internacional Luis Lobão vai explanar sobre o tema “A transformação da jornada comercial”, num momento em que as empresas do ramo vivem um processo de aperfeiçoamento de gestão administrativa e comercial.

Na sequência, às 14h40, acontece uma mesa redonda onde líderes do setor falarão sobre os aspectos técnicos, administrativos, econômicos e mercadológicos mais per-

tinentes às empresas de aluguel de máquinas.

Estarão presentes: Eurimilson Daniel, presidente da Escad Rental, vice-presidente da Sobratema, diretor da ANALOC e diretor do Deconcic FIESP; Leônidas Ferreira (Leo Sisloc), CEO da Sisloc e presidente do Grupo LocadoresBR; Sérgio Guerra Lages, CEO do Grupo Orguel; Abraham Curi, CEO da Tecnogera Energia e Equipamentos; e Paulo Esteves, presidente da ANALOC e CEO da Nest Rental.

Eventos e palestras técnicas

Além dos painéis estratégicos, a ANALOC Rental Show também terá uma grade de palestras técnicas

elaboradas pelo Sindileq-MG, voltadas ao dia a dia dos profissionais da locação de equipamentos. Essas

palestras acontecerão simultaneamente, na parte da manhã. Confira:

Dia 5 de junho

10h 12h

9º Encontro Regional de PEMTs – ABRASFE (mediador Alexandre Pandolfo).

10h 11h

Dr. Paulo Gandra, Advogado cível especializado em locação de bens móveis. Tema: "Gestão de risco em locação de bens móveis"

10h 12h

Renan Berracoço, Coordenador de pós-venda na Makita do Brasil. Tema: "Organização eficiente de oficina e estoque: estratégias para maximizar a rentabilidade dos equipamentos"

11h 12h

Dra. Adriana de Fátima Moreira, contadora perita, advogada e consultora tributária Tributária. Tema: "Locadoras em alerta: como a reforma tributária pode impactar seu negócio"

Todas as palestras acontecem dentro da feira,

com participação gratuita para visitantes credenciados.

Dia 6 de junho

10h 11h

Thales Ramon, engenheiro civil, especialista em escoramento de lajes e andaimes na Mekan. Tema: "Andaimes e escoramentos - normas e insights de lucratividade para o mercado de locação"

10h 12h

Renan Berracoço - Coordenador de pós-venda na Makita do Brasil. Tema: "Estratégias de fidelização: como transformar clientes em parceiros de longo prazo na locação de equipamentos"

11h 12h

Ricardo Righi, CEO da MTower, palestrante formado em engenharia mecânica pela UFMG. Tema: "Tecnologia e sustentabilidade como fatores de redução de custo no rental"

As inscrições podem ser feitas [clikando aqui](#).

Agende-se

edição de 2026 da ANALOC Rental Show será em março, no Expo Center Norte, em São Paulo

Mesmo antes da realização da sua 3ª edição, marcada para junho deste ano, em Belo Horizonte, a ANALOC Rental Show já tem data e local confirmados para a edição de 2026

Devido a adesão extraordinária da ANALOC Rental Show, tanto por parte dos fornecedores de máquinas como pelo mercado brasileiro de locação, os organizadores confirmaram oficialmente a realização da 4ª edição da feira, que acontecerá de 11 a 13 de março de 2026, no Expo Center Norte, em São Paulo (SP). Será a primeira vez que a capital paulista, considerada um dos principais polos econômicos do país, receberá a feira brasileira exclusivamente voltada à locação de máquinas.

O anúncio vem num bom momento, às vésperas de o evento abrir as portas no Expominas, em Belo Horizonte, de 4 a 6 de junho de 2025, já com 100% da sua área vendida para os principais fornecedores de equipamentos para empresas de locação.

As expectativas são promissoras. “A escolha de

São Paulo não é por acaso. O estado concentra centenas de empresas do setor, além de ser polo de inovação, infraestrutura e negócios. Será uma edição histórica, a expectativa do público e dos expositores é enorme. Já estamos sentindo isso no dia a dia, nas redes e nas conversas com os parceiros”, adianta Leônidas Ferreira, conhecido como Leo Sisloc, diretor executivo da Sisloc Softwares de Gestão e presidente do Grupo LocadoresBR. A antecipação do anúncio tem um objetivo claro: permitir que as empresas do setor já considerem a feira no planejamento de marketing de 2026. “A presença em São Paulo deve ampliar ainda mais o alcance da ANALOC, atraindo locadores de todas as regiões do Brasil e gerando novas oportunidades de negócios para fornecedores de equipamentos, softwares de

gestão, peças, serviços e soluções voltadas ao mercado rental”, detalha Reynaldo Fraiha, diretor da ANALOC Rental Show.

Com foco total nos micro, pequenos e médios locadores, a ANALOC Rental Show se consolidou como a principal feira do Brasil voltada para equipamentos compactos para construção, manutenção industrial, urbana, eventos e outras aplicações. A 4ª edição em São Paulo deve repetir — e até superar — o sucesso das edições anteriores.

A feira 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, a feira reunirá os principais nomes da indústria e apresentará as novidades do segmento.

Garantia de vida útil

Os andaimes estão entre os produtos mais requisitados na locação. No entanto, podem apresentar problemas decorrentes do uso, por isso a manutenção é fundamental

Qual locador nunca ficou desolado ao ver o estado dos seus andaimes, quando retornam de uma obra? Apesar de velhos conhecidos dos canteiros, esses equipamentos precisam passar por uma boa manutenção, para manterem a segurança dos trabalhadores. Afinal, as quedas de altura a partir de andaimes são, ainda hoje, um dos principais motivos de afastamentos e mortes no país, segundo o Anuário Estatístico da Previdência Social.

Mas como evitar que esses equipamentos causem

acidentes ou acabem ficando sucateados rapidamente? Locadores experientes dizem que o caminho é informar e treinar sucessivamente as pessoas para utilização de andaime na obra. Além disso, as medidas de prevenção e manutenção precisam fazer parte da rotina de locadores e clientes.

Nesse sentido, as orientações sobre os equipamentos devem sempre chegar aos clientes. Se o locador quiser receber de volta seus produtos em boas condições de uso para locações futuras, deve orientar sobre todas as etapas do processo.

A Rentax, localizada na

cidade de Piracicaba (SP), segue essa regra sem falhas. “Treinamos todas as nossas equipes para informar o cliente sobre os equipamentos e como utilizá-los corretamente,” diz Eduardo Baggio Camara da Silva, sócio administrador da empresa e diretor regional da Associação Brasileira das Empresas Locadoras de Bens Móveis (Alec). “Somos muito rigorosos na entrega e devolução. As locadores de qualquer tipo de equipamento precisam incorporar esse procedimento nas práticas diárias, inclusive quando elaboram seus contratos”. A Rentax tem um portfólio

de locação bastante eclético, que vai de andaimes até máquinas de fundação, demolição, alvenarias, coberturas, instalação hidráulica e elétrica, colocação de pisos, esquadrias, pintura e jardinagem, além de alguns equipamentos da linha amarela. Para cada tipo de máquina, a empresa desenvolveu uma lista de verificação para orientar o cliente e garantir a devolução correta.

Para os andaimes, há 3 recomendações principais no check list:

1.

Estrutura Tubular: verificar se não há trincas ou fissuras

2.

Estrutura tubular: verificar se estão compatíveis e sem deformações

3.

Geral: observar se não há corrosões graves

A empresa também alerta para a importância do processo de limpeza. Resíduos de material de construção como cimento e tinta podem causar problemas e deixar escorregadia a superfície das plataformas.

A limpeza pode ser feita com a utilização de jateamento, escovas de aço ou produtos específicos. A

pintura normalmente acontece após essa etapa. Em casos mais graves, os equipamentos são enviados para recuperação em empresas especializadas.

Contratos bem feitos

“O check list é realmente muito útil, mas um contrato que proteja o locador é essencial”, destaca o diretor regional da Alec. Por sua vez, Willyam Lacerda Rocha, da Ekipamil Locação de Equipamentos, localizada em Congonhas do Campo (MG), acredita que além de orientação e capacitação, a melhor solução é ter um contrato claro.

Segundo ele, o documento deve incluir entre outras coisas, a indenização por danos e até pela limpeza dos equipamentos. “Os con-

tratos têm que detalhar a cobrança de equipamentos e acessórios quando danificados por meio de um campo adicional para detalhes específicos. Deve ter cláusulas para alertar, entre outras coisas, a responsabilidade do cliente em informar a locadora quando o equipamento estiver pronto para ser retirado da obra.

Quando o locador informa corretamente, treina e verifica o uso das suas máquinas, os problemas diminuem bastante”, explica Willyam.

Seja insistente nas instruções



Willyam Lacerda Rocha -
Ekipamil Locação de Equipamentos



Eduardo Baggio Camara da Silva, Rentax

Colocar as instruções no contrato é algo que realmente ajuda bastante. Muitos locadores fazem isso com sucesso. No caso de locação de andaimes tubulares, há necessidade de deixar claro como é a montagem, desmontagem, transporte e correto armazenamento. O cliente deve receber orientações detalhadas especialmente para a montagem. “É essencial seguir as instruções do fabricante”, diz Willyam. “Tudo deve ser feito com segurança e em todas as etapas, inclusive fazendo recomendações de uso de EPI e de sinalização correta do local.” O locador também precisa deixar claro para o cliente sobre a capacidade de carga. Sobrecarregar o andaime é algo comum, porém extremamente perigoso para a estrutura e aos trabalhadores,” diz Eduardo Baggio, da Rentax. “É de suma importância respeitar essa capacidade”. Tanto Willyam como Eduardo afirmam que somente a transparência e a técnica possibilitam melhorias contínuas ao canteiro de obras, com garantia de segurança aos trabalhadores de local. Dessa forma, é possível dar um salto de qualidade na relação com os clientes, que será resguardada pela ética, boas práticas e por um contrato completo e idôneo.

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.

Programe-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

Hora de acabar com os prejuízos no aluguel de betoneiras

Danos recorrentes, mau uso, manutenção inadequada e contratos frágeis são as principais dores de cabeça, quando esses equipamentos retornam para a locadora

Um dos maiores problemas enfrentados por quem loca para construção civil é quando os produtos retornam danificados das obras. Além de afetar a operação, o problema gera prejuízos financeiros e, muitas vezes, desentendimentos com os clientes. Nesse cenário, as betoneiras estão entre os equipamentos mais alugados — e também entre os que mais sofrem com avarias. Por serem amplamente utilizadas e exigirem certo cuidado, tornam-se vulneráveis ao mau uso, à negligência e à ausência de manutenção preventiva nas obras.

Diante disso, é essencial que as locadoras estejam preparadas para prevenir e enfrentar esse tipo de situação. José Antônio Souza de Miranda Carvalho,

diretor da Ergo Escoramentos, ex-presidente da Analoc — Associação Brasileira dos Sindicatos e Associações Representantes dos Locadores de Equipamentos, Máquinas e Ferramentas, e do Sindileq-MG, afirma que é comum os equipamentos voltarem das obras em condições muito piores do que quando foram entregues.

“No caso das betoneiras, escoras e andaimes, quase todas as avarias são mecânicas e decorrem de uso inadequado. E isso acontece mesmo com orientações básicas sendo fornecidas”, alerta. Entre os principais problemas relatados estão a queima do motor por ligações elétricas malfeitas e os amassados na cuba, provocados por impactos para soltar resíduos de concreto



José Antonio - Ergo Equipamentos

endurecido. Além disso, há casos em que as máquinas retornam sujas ao extremo, exigindo trabalho redobrado para limpeza e repintura.

“A falta de um simples enxágue com água após o uso pode levar à necessidade de reforma completa do equipamento. Infelizmente, esse cuidado básico nem sempre é seguido nas obras”, complementa José Antônio.

Contratos bem elaborados evitam dores de cabeça

Uma forma direta de mitigar os prejuízos é incluir cláusulas contratuais claras sobre responsabilidade por danos. O contrato deve prever que qualquer avaria resultante de uso indevido será de responsabilidade do

cliente, incluindo os custos com reparos, substituição de peças ou pintura.

Também é essencial que o contrato seja assinado por uma pessoa legalmente autorizada a representar o cliente. “Já vi empresas

terem prejuízos por conta de contratos assinados por funcionários sem poder de decisão. A formalização adequada protege a locadora juridicamente e facilita a cobrança”, explica José Antônio.,

Prevenção é a melhor aliada

Adotar medidas preventivas ajuda a reduzir significativamente os riscos e a prolongar a vida útil dos equipamentos. Veja as principais recomendações para quem aluga betoneiras:

1. Inspeções rigorosas: realize vistorias minuciosas antes da entrega e no retorno dos equipamentos, registrando danos preexistentes ou novos.

2. Documentação fotográfica:

mantenha um histórico visual e escrito do estado dos equipamentos, com laudos de entrega e devolução.

3. Treinamento básico ao cliente: forneça instruções simples de uso e limpeza. Um manual ilustrado ou um vídeo curto pode evitar muitos problemas.

4. Visitas técnicas nas obras: inspecionar o uso das betoneiras no canteiro de obras ajuda a detectar falhas,

orientar equipes e manter o cliente engajado com a conservação do equipamento.

“Infelizmente, por falta de estrutura ou estratégia, alguns locadores não cobram pelos danos causados ao equipamento. Isso não pode acontecer”, alerta José Antônio. “Além de compensar o prejuízo, a cobrança educativa faz o cliente pensar duas vezes antes de usar o equipamento de forma indevida”.

Reforma pode ser mais vantajosa que o descarte

Apesar dos cuidados, é inevitável que, com o tempo, algumas betoneiras sofram desgaste ou sejam devolvidas em estado crítico. Em vez de descartar os equipamentos, muitas locadoras estão optando por enviá-los a empresas especializadas em reformas. É o caso da Protecfer, de Belo Horizonte (MG), que há mais de 25 anos atua na recuperação de betoneiras e outros equipamentos.

Com uma estrutura ampla, a empresa oferece desde a recuperação parcial até reformas completas, incluindo confecção de bojos, pintura, reparos mecânicos e revisão elétrica. “Somos uma espécie de spa das betoneiras”, brinca Kimberly Lima, sócia-administrativa da Protecfer.

“Elas chegam aqui destruídas e saem praticamente novas. Nosso foco é restaurar a vida útil das máquinas, com custo-benefício muito melhor para o locador do que comprar novo”.

A Protecfer também oferece um modelo inovador de permuta para locadoras com grandes lotes de betoneiras em más condições. Funciona assim: a cada seis máquinas recebidas, uma é devolvida totalmente reformada, sem custo. As demais são restauradas e colocadas à venda. “É uma forma eficiente de dar um novo destino às máquinas antigas, sem onerar o locador”, explica Kimberly. “Essa agilidade na negociação contribui para manter os pátios organizados e o estoque renovado”, diz.

O que você precisa saber antes de alugar betoneiras

Antes de alugar betoneiras, é importante conhecer os modelos mais comuns disponíveis no mercado, que costumam ter capacidades de 120, 250 e 400 litros. Esses equipamentos podem ser movidos a gasolina, eletricidade ou diesel, e estão disponíveis com cuba fixa ou basculante, dependendo da necessidade da obra.

No uso diário, alguns cuidados são essenciais para preservar o bom funcionamento da máquina. É fundamental evitar a sobrecarga de argamassa além da capacidade indicada, fazer a limpeza imediatamente após o uso para impedir o endurecimento do concreto, e jamais utilizar ferramentas pesadas para golpear a cuba, prática que causa avarias sérias.

Além disso, o contrato de locação deve conter cláusulas claras que estipulem a responsabilidade por danos, a aplicação de multa por atraso na devolução, a exigência de assinatura de um representante legal do cliente e a obrigatoriedade de devolução do equipamento em boas condições de limpeza e funcionamento.

Por fim, quando a betoneira apresenta estrutura comprometida, é hora de avaliar a viabilidade de reforma ou substituição. Equipamentos com motor

queimado ou peças danificadas podem, em muitos casos, ser recuperados com um custo até 60% menor do que o valor necessário para aquisição de um modelo novo — o que representa uma alternativa interessante para o locador que busca preservar o investimento.



Kimberly Lima - Protecfer



Mercado de fôrmas e escoramentos cada vez mais atraente

Que desafios enfrenta uma empresa que opta por locar fôrmas e escoramentos? Quais competências precisa ter ou adquirir? É o que você vai descobrir a seguir

Em meados dos anos 80, quando apenas duas ou três empresas trouxeram da Europa os primeiros sistemas de fôrmas verticais e escoramentos para o Brasil, já tinham a percepção de que iriam mudar paradigmas importantes e implementar muito mais eficiência aos canteiros.

Ainda com soluções de painéis leves, fôrmas de aço de 25 a 35 kg/m² e mano portáteis, ou seja, transportáveis manualmente pelos

próprios operários, os sistemas de fôrmas rapidamente passaram a fazer parte do portfólio principal dos equipamentos utilizados em obras de infraestrutura de todo tipo, e mais tarde de construções industriais e mobiliárias.

De lá para cá, os sistemas de fôrmas e escoramentos evoluíram com rapidez e tornaram-se imensamente populares na engenharia brasileira. Feitas de madeira, aço, alumínio ou combinação de materiais a

depender do tipo de construção, as fôrmas moldam as paredes de concreto e outros elementos que fazem parte da estrutura das obras. Servem para definir o formato e a textura das superfícies de concreto e são projetadas para resistir ao peso e à pressão exercidos pela mistura fresca. Os escoramentos, por sua vez, dão suporte às formas até que o concreto tenha adquirido a resistência necessária para assegurar uma perfeita condição de concretagem.



Crescimento no rental

O mercado da construção logo percebeu que alugar sistemas de fôrmas seria muito mais produtivo e que exigem menos mão de obra na montagem e isso desencadeou a criação uma “especialização” dentro do rental. Basta um olhar mais atento para perceber que quase 40 anos depois e apesar de todos os percalços econômicos das últimas décadas, a locação desses produtos é cada vez mais expressiva e mantém um crescimento exponencial.

Alexandre Pandolfo, head de operações da Abrasfe -



Associação Brasileira das Empresas de Fôrmas, Escoramentos e Acessos, com sede em São Paulo, conta que em 2025 o mercado de aluguel desses produtos continua em alta e ainda carrega a bagagem de 2024,

quando as empresas tiveram uma taxa de ocupação bem acima da média, apesar das diferenças regionais.

Hoje, o Brasil todo dispõe de locadoras que atendem não só a área infraestrutura, como também edificações grandes, pequenas e médias e os mais diferentes projetos. Com a introdução de novos materiais, como o aço e o alumínio, as fôrmas e escoramentos se tornaram mais versáteis, eficientes e a construção de estruturas mais seguras e produtivas.



Alexandre Pandolfo - ABRASFE



Os sistemas pré-fabricados e modulares contribuíram significativamente para a redução dos custos e dos prazos de execução das obras.

“As empresas seguem investindo no desenvolvimento de soluções completas utilizando materiais diferentes e que não apenas melhorem a qualidade do concreto, mas que apresentem alternativas de reuso e reciclagem”, afirma Pandolfo.

Segundo a Abrasfe, as fôrmas mais locadas atualmente em volume e quantidade são as mais leves e portáteis, pois permitem várias configurações e geometrias com um único tipo de painel e ainda dispensam transporte e içamento mecanizado. Já as de alumínio são as mais procuradas pelas empresas quando o negócio é aquisição.

Percepção do mercado

Quem pretende atuar na locação de fôrmas e escoramentos precisa se atentar para alguns fatores. Entre eles, a busca constante por conhecimento técnico, informações e atualizações sobre do mercado, gestão e tudo que envolve a operação.

A Abrasfe recomenda fortemente que o locador conheça com profundidade as tecnologias disponíveis e faça um correto mapeamento do mercado, localizando as obras e o tipo de produto mais adequado para seus clientes.

Nesse sentido, a Abrasfe oferece um grande suporte para as empresas que desejam entrar nesse mercado. O Abrasfe Academy, por exemplo, promove atividades de capacitação da mão de obra

dos associados e das empresas consumidoras dos seus produtos”, conta Pandolfo.

A entidade faz e divulga análises permanentes sobre as tendências de mercado, realiza debates sobre as principais questões que afetam o segmento incluindo as normas técnicas. Um comitê de engenharia é responsável por compilar e promover melhorias em todo conteúdo técnico sobre a aplicação dos produtos.

“O fato é que a locação de fôrmas exige uma venda especializada, consultiva”, afirma Alexandre Pandolfo. “A locadora precisa oferecer soluções completas que permitam resolver todas as demandas que o cliente terá na obra e por isso a venda técnica tem que ser sempre muito bem feita.



Tanto por parte do agente comercial ou engenheiro de vendas da locadora, como por parte do cliente que está locando. No geral, é preciso bons projetos, com responsabilidade de engenharia e equipes experientes no suporte”.

Outra recomendação

importante é que a locadora tenha à disposição do cliente uma gama de acessórios de alta qualidade e que permitam resolver tanto arremates quanto fechamentos e alinhamentos. “Tudo precisa estar bem definido e resolvido para deixar menos mão de obra executada in loco,”

explica o head de operações da Abrasfe. Executar uma parede reta de uma piscina, por exemplo, pode ter baixa complexidade. Mas quando se trata de soluções com muita geometria e interfaces é bem mais complicado. Por isso o conhecimento para a venda técnica é tão importante.



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.

rmiranda.net.br

EMBRA20LOC
soluções modulares pré fabricadas



embraloc_br



embraloc.equipamentos

revista **locadoresbr**

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



As ‘guarnições’ ideais para o acabamento das obras

A locação precisa atender às diferentes demandas da construção civil. Por isso, um portfólio contendo várias opções de máquinas para acabamento de obras é importante para fidelizar definitivamente a clientela

O sonho dourado dos construtores é encontrar tudo o que precisam numa única locadora, inclusive suporte técnico de excelência e pós-venda eficiente. Isso já não é uma preocupação para Marli Gonçalves, da Vértice Locadora de Taboão da Serra, na grande São Paulo. Segundo ela, a disponibilidade de equipamentos para todas as fases da obra torna a locadora muito mais que uma prestadora de serviço, ela vira parceira do construtor. No mercado de

locação há 22 anos, Marli vê a linha de equipamentos para acabamento de obra quase como uma especialização dentro do rental. “Trabalhar com equipamentos para acabamento de obra de qualidade é ampliar as oportunidades de negócio e criar novos vínculos com o mercado, uma vez que a demanda é constante e abrange projetos que vão desde simples reformas até obras de grande porte”, diz. Aline Andrade, gerente comercial da Alfa Máquinas, em Embu das Artes, região metropolitana

de São Paulo, concorda: “Não se trata apenas de dispor de vários equipamentos para acabamento no portfólio. Os produtos precisam conter diferenciais tecnológicos que promovam segurança, ganhos de produtividade e limpeza, três itens muito valorizados pelos clientes.

A redução de poeira e de impacto, no caso de obras urbanas e reformas comerciais por exemplo, é uma exigência da própria norma NR 18 e mostra preocupação com saúde ocupacional”, diz.



Produtos especiais

Com uma vasta linha de equipamentos, a Alfa Máquinas tem investido cada vez mais na diversificação das opções para acabamento de obra. “Queremos estar com nossos clientes lado a lado, do início ao fim do trabalho. E isso tem dado muito certo, especialmente quando se trata de acabamentos de pisos e superfícies. As lixadeiras de concreto com aspirador de pó, por exemplo, merecem destaque especial pois tem alta procura em obras que exigem acabamento limpo e sem excesso de poeira, principalmente em ambientes internos ou reformas”.

Na visão de Marli, da Vértice, o trabalho de

locação é antes de tudo uma consultoria onde é preciso avaliação rigorosa das reais necessidades dos clientes. E segundo ela, na fase de acabamento essa consultoria é ainda mais importante, pois a produtividade e os resultados precisam saltar aos olhos. “Nós temos desde escadas comuns a 4x4 até fresadoras, diversos tipos de lixadeiras incluindo as de parede e teto, martelos perfuradores, serras de bancada e tico-tico, riscadores de pisos, enfim, máquinas todo tipo de utilização,” conta Marli. “Mas nada sai da locadora sem uma avaliação das reais necessidades por parte dos clientes e sem darmos a orientação para o bom uso e desempenho,” completa.

A Alfa Máquinas é outra empresa que faz história nas três regiões onde atua no estado de São Paulo: Embu das Artes, Sorocaba e Piracicaba. Investe com força para atender aos clientes de ‘A a Z’ em locação de equipamentos.

“Nossa gama de produtos é bem ampla e valorizamos cada etapa da obra e prestação de serviços”, relata Aline. “Os equipamentos de acabamento e outros especiais, como os utilizados para executar furos e cortes

em concreto, mereceram um planejamento comercial estratégico do grupo. Estamos de fato presentes do início ao fim das obras com equipamentos novos, logística eficiente e equipes de manutenção próprias. Conseguimos assim estar entre as cinco maiores locadoras de São Paulo, ampliando nossa presença no mercado e a visão do negócio”.

Comunicação clara e check list

Os anos de experiência de Marli Santos na locação de equipamentos para construção não deixam dúvida: tão importante quanto uma estratégia comercial bem feita para estar presente do começo ao fim de cada obra, é ter canais de comunicação direta com os clientes para dar transparência ao relacionamento.

Nessa visão, toda comunicação deve estar focada na parceria e disponibilidade que a empresa tem para atender, no contato direto com o cliente ou nas publicidades e canais digitais. Por isso é necessário registrar e documentar tudo para evitar qualquer tipo de engano ou insatisfação desde a primeira cotação até o término do período contratado.



Marli Santos - Vértice

As manutenções desse tipo de máquina devem ser feitas periodicamente e revisadas antes das saídas para locação, incluindo registros fotográficos, assim como uma checagem detalhada na devolução. Entre os principais produtos para acabamento de obra que devem constar no menu das empresas de locação, estão lixadeiras para nivelamento de superfícies (piso e parede) esmerilhadeiras, politrizes para piso, vibradores de concreto, pistolas de pintura, serras elétricas, lavadoras de alta pressão, lavadoras e secadoras de pisos, nível a laser, para esquadreamento, plainas elétricas, compressores a ar, fresadoras, serra mármore e serra circular para madeira.



Aline Andrade - Alfa Máquinas



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!



Projeto

transforma vidas
pelo Brasil



Construtores do Bem destina recursos para ajudar pessoas em situação de vulnerabilidade

Entre tantas histórias de solidariedade e responsabilidade social que surgem no setor da construção civil brasileira, uma merece destaque especial: o projeto Construtores do Bem, iniciativa criada por franqueados da rede Casa do Construtor, com forte atuação na locação de equipamentos. A proposta, que nasceu de forma despretensiosa, ganhou força e hoje transforma realidades em diversas regiões do país.

Como acontece com muitas boas ideias no universo

da locação, o projeto teve início de forma simples. Um grupo de franqueados do estado de São Paulo costumava se reunir para confraternização — geralmente em torno de um churrasco — trocar ideias e até fazer os tradicionais “bolões” da Mega-Sena. Em um desses encontros, surgiu a questão: se conseguiam arrecadar dinheiro para encontros e apostas, por que não destinar recursos para ajudar pessoas em situação de vulnerabilidade ou emergência?

A iniciativa foi colocada em prática. Com o agravamento das necessidades sociais no período pós-pandemia, os integrantes do grupo decidiram formalizar o movimento e, a partir de 2022, passaram a fazer doações regulares.

O que começou como uma corrente do bem entre amigos, rapidamente se expandiu. Em pouco tempo, o Construtores do Bem se transformou em uma rede nacional que envolve atualmente 160 franqueados e fornecedores de todo o

Brasil. Também integra a rede a empresa Formatta Negócios, responsável pela administração da Casa do Construtor. Um dos idealizadores do projeto, o franqueado Sérgio Lopes, relembra como tudo começou: “Foi uma necessidade genuína de ajudar. Iniciamos com pequenas ações, sem imaginar que isso ganharia uma proporção tão grande. Quando percebemos o impacto das nossas iniciativas, decidimos estruturar o projeto para criar uma rede ainda maior de solidarieda-

de”. Formalmente constituído como entidade filantrópica, com CNPJ próprio, diretoria e estrutura organizacional definida, o Construtores do Bem consolidou-se como uma iniciativa sólida e engajada. Embora tenha nascido da ação dos franqueados e seja gerido por eles, tornou-se também um dos pilares de ESG (Environmental, Social and Governance) da Casa do Construtor, refletindo o compromisso social da rede além dos negócios.

Histórias que emocionam

João Silvestre Nani Alves, conhecido como João Ferrovia, é conselheiro fiscal do Construtores do Bem e franqueado com diversas unidades na Grande São Paulo. Ele acompanha o projeto desde a sua fundação. “Cada franqueado contribui mensalmente com uma quantia, que forma um fundo comum”, explica João. “A distribuição dos recursos segue uma ordem cronológica de adesão ao grupo, salvo em casos emergenciais, como os desastres naturais ocorridos em Petrópolis, em São Sebastião, no litoral norte de São Paulo, e mais recentemente no Rio Grande do

Sul”, diz. Segundo ele, normalmente o franqueado que está no topo da lista recebe o valor arrecadado e é responsável por aplicar o recurso em ações sociais dentro da sua própria comunidade. “Tudo é feito com documentação e transparência, com o acompanhamento de todos os membros do grupo”, informa.

Com esse modelo de atuação, o projeto já viabilizou tratamentos de saúde para crianças e adultos, forneceu alimentos e garantiu suporte a instituições sociais, lares de idosos e outras entidades assistenciais. “A prioridade é atender a necessidades reais, sempre com atenção à seriedade dos casos. Esse é o nosso objetivo”, reforça João.



Sérgio Lopes - Casa do Construtor



Algumas histórias ganham contornos ainda mais marcantes, como a do menino Pedro, de apenas sete anos, morador do interior de Sergipe. Ele corria o risco de perder a visão em decorrência de uma grave condição clínica. “A família não tinha os recursos necessários para a cirurgia”, lembra João. “Foi então que entramos em cena. Completamos o valor necessário e, felizmente, Pedro conseguiu fazer o procedimento e voltou a enxergar. Foi um momento muito especial para todos nós”, conta. Outro caso recente mencionado por João envolve uma colaboradora que prestava serviços para várias unidades franqueadas. Com sérias dificuldades auditivas, ela precisava de um aparelho auditivo que custava cerca de R\$ 20 mil — um valor inacessível para quem ganhava pouco mais de um salário mínimo. “Avaliamos a situação e decidimos ajudar. Não contamos como faríamos, apenas garantimos o apoio. Por fim, compramos o aparelho e foi emocionante vê-la recuperar a audição”.

Conquistas e novos objetivos

Até o momento, o Construtores do Bem já arrecadou mais de R\$ 1,5 milhão, beneficiando diretamente mais de 20 mil pessoas em situação de vulnerabilidade em todo o Brasil. Para o segundo semestre de 2025, a meta é ampliar o impacto e alcançar a marca de R\$ 50 mil em arrecadação mensal, conforme explica João Ferrovia.

Outro objetivo do projeto é estruturar parcerias voltadas à capacitação e formação de mão de obra para o setor de locação de equipamentos. A ideia é ampliar ainda mais o alcance social da iniciativa, aliando solidariedade à geração de oportunidades e desenvolvimento profissional.

Atualmente, a participação no Construtores do Bem está aberta a todos os interessados. Quem quiser conhecer mais sobre o projeto ou contribuir pode entrar em contato com Sérgio Lopes, pelo telefone (11) 94746-5802, acompanhar as ações

pelo perfil do Instagram [@construtoresdobem.cc](https://www.instagram.com/construtoresdobem.cc) ou fazer doações diretamente para o CNPJ: 57.594.091/0001-58.



João Silvestre - Construtores do Bem

Seja o próximo franqueado de sucesso

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



casadoconstrutor.com



Manutenção

assegura bom desempenho
dos compressores de ar



Fundamentais em obras de construção civil, esses equipamentos precisam de um cronograma de manutenção para se manterem eficientes. Com o passar do tempo, eles apresentam desgaste natural, falhas em rolamento e superaquecem

Os compressores de ar são equipamentos fundamentais no canteiro de obras. Versáteis, eles alimentam ferramentas pneumáticas, auxiliam na limpeza de superfícies, aplicação de revestimentos e até em escavações. Mas, como todo equipamento de alta performance, exigem

cuidados rigorosos para garantir durabilidade e funcionamento pleno.

Para entender melhor os principais pontos de atenção e manutenção, a Revista LocadoresBR conversou com Reinaldo Malandrin, especialista da GeraSuper, empresa com unidades em São Paulo e no Rio de

Janeiro, que atua no segmento de locação de compressores. Ele ressalta que esses equipamentos são verdadeiros pilares da construção civil moderna e que a locação se mostra a melhor alternativa para construtoras, pois reduz custos operacionais e garante acesso a tecnologias atualizadas.



Manutenção preventiva é indispensável

Segundo Malandrin, o desgaste natural, o superaquecimento, falhas em rolamentos e problemas com fluidos são ocorrências comuns nos compressores. Porém, muitas delas podem ser prevenidas com um cronograma de inspeção bem estruturado. “Esse planejamento permite detectar precocemente problemas simples, evitar danos graves e inesperados”, explica.

Ele destaca que o vazamento de ar, por exemplo, é uma falha comum que

compromete diretamente a eficiência do equipamento. Isso pode ocorrer por falhas em juntas, mangueiras, conexões ou vedações, levando à perda de pressão e desempenho.

Outro vilão dos compressores é o superaquecimento, geralmente causado pela falta de lubrificação adequada ou pelo uso de óleos não recomendados pelo fabricante. “O nível baixo de óleo também pode gerar sobrecarga, desgaste prematuro das peças e até travamento

do motor”, alerta Malandrin.

Umidade: atenção redobrada

Por captarem ar do ambiente, os compressores estão sujeitos ao acúmulo de umidade no reservatório, o que pode causar corrosão e comprometer o desempenho. Mesmo com drenagem regular, a recomendação é fazer inspeções periódicas com emissão de laudos e realizar uma verificação visual frequente. “Hoje já existem dispositivos e sensores

que monitoram a umidade e alertam sobre a necessidade de drenagem, o que ajuda bastante na prevenção”, observa o especialista.

Filtros e correias:

o que provoca desgaste prematuro

O uso intenso, a contaminação por poeira, produtos químicos inadequados e temperaturas extremas são fatores que aceleram o desgaste dos filtros. Já as correias sofrem com o desalinhamento, falta de manutenção e até com o contato com óleo. Quando ultrapassam o tempo de vida útil, começam a vibrar e podem romper, gerando efeitos colaterais em outras partes do compressor. Para garantir a máxima eficiência e segurança dos compressores de ar, é essencial que o locador siga uma rotina de manutenção preventiva abrangente. Reinaldo Malandrin recomenda atenção especial a treze pontos fundamentais que ajudam a preservar o desempenho do equipamento e evitar falhas. O primeiro item da lista é a verificação das válvulas de segurança, responsáveis por controlar a pressão no reservatório e evitar riscos de explosão. Existem dois tipos principais: a válvula de alívio, que se

abre ao atingir uma pressão pré-determinada, e a válvula de fechamento, que impede o funcionamento do compressor quando o limite seguro é alcançado. Ambas devem passar por testes periódicos e manutenção regular.

Em seguida, deve-se manter o reservatório sempre limpo, removendo resíduos e sujeiras acumuladas que podem afetar o funcionamento interno. A troca de óleo lubrificante também é indispensável e deve seguir rigorosamente as orientações do fabricante, já que o uso de óleo inadequado ou em quantidade insuficiente pode provocar superaquecimento e danos ao motor.

Os filtros de ar precisam ser limpos ou substituídos com frequência para garantir a qualidade do ar comprimido e o bom desempenho do sistema. Além disso, mangueiras e conexões devem ser inspecionadas regularmente para identificar sinais de desgaste, trincas ou vazamentos que comprometam a pressão e a eficiência do equipamento. Outro ponto importante é o reaperto de parafusos e conexões, que podem se soltar com o uso constante e provocar vibrações ou falhas. A verificação do sistema elétrico também deve fazer parte da rotina,

garantindo que fios, conectores e componentes estejam em bom estado e não apresentem riscos de curto-circuito ou panes. Nos compressores que utilizam água no processo, é necessário monitorar o nível e a qualidade da água, evitando contaminações e garantindo o bom funcionamento do sistema. Também é fundamental manter o radiador limpo, para prevenir o superaquecimento do motor. A pressão e a temperatura de operação devem ser constantemente monitoradas, pois qualquer desvio pode ser um sinal prece de anomalias internas. Da mesma forma, a realização de inspeções acústicas pode ajudar a detectar ruídos anormais, indicativos de desgaste ou falhas escondidas. Outro cuidado essencial é a drenagem da água acumulada no fundo do reservatório, já que a umidade pode provocar corrosão e comprometer tanto a estrutura quanto a qualidade do ar comprimido. Por fim, sempre que possível, recomenda-se contar com uma empresa ou profissional especializado em manutenção de compressores, garantindo que intervenções mais complexas sejam feitas com segurança e conforme as normas técnicas.

AR
ANALOC RENTAL
SHOW
SP2026

SÃO PAULO
11, 12 e 13
MARÇO

EXPO CENTER NORTH

TOOLSTUDY

Locação de máquinas no Brasil ganha plataforma de treinamento

O conteúdo vai além dos oferecidos pelos fabricantes. Ao invés de ser focado em produtos específicos e objetivos comerciais, a TS Educa foi criada para aumentar a curva de aprendizado dos profissionais como um todo na atividade do rental

Uma boa notícia para o setor de rental: recentemente entrou em operação a TS Educa, uma plataforma digital de educação criada para o mercado brasileiro de locação e que envolveu, desde a concepção, um time de profissionais de TI e toda a expertise de quem está na ponta das operações nessa área. O objetivo é ambicioso e necessário: atacar de frente uma das principais defasagens do setor, oferecendo treinamento e capacitação para minimizar a escassez de mão de obra, a rotatividade do mercado e apoiar as empresas com falta de tempo e estrutura para treinar seus colaboradores.

Thiago Penido, CEO da TS Educa e cofundador do

projeto, conta que a empresa Tool Study nasceu com o propósito de ser um hub de inovação e projeção para o mercado de locação, mas que exigiu da equipe fundadora um complexo trabalho de imersão no segmento que levou mais de um ano.

“Acompanhamos de perto o trabalho, a rotina, os desafios desse setor, e nos integramos totalmente às operações de uma locadora. Algo que nos chamou a atenção – inclusive reforçado por matérias da própria Revista Locadores BR – foi a urgência de mão de obra qualificada. Diante da ausência de material estruturado voltado especificamente para esse segmento, desenvolvemos todo o conteúdo a partir do zero, mas com base na vivência real e

100% conectado à realidade do mercado”, explica.

Para criar os conteúdos a equipe realmente vai a campo. “Quando decidimos abordar um tema sobre um equipamento específico, vamos à oficina onde tudo acontece de verdade,” conta Thiago. “Dessa vivência em que observamos os detalhes



mais sutis, transformamos o conhecimento empírico em trilhas de treinamento claras, pensadas para funcionar na rotina das locadoras: vídeos curtos, objetivos, com material de apoio robusto e foco total na prática”.

Estrutura e Metodologia

Júnior, da Original Locações de Belo Horizonte e vice-presidente do Grupo LocadoresBr, é um grande entusiasta da ideia e também cofundador da TS Educa. “Nosso trabalho tem sido no sentido de trazer para o mercado uma solução criada exclusivamente para o nosso segmento. As plataformas educacionais já existem em outros segmentos e agora iniciamos no nosso setor. Para apoiar e viabilizar o projeto, disponibilizamos a estrutura da Original Locações, que hoje tem mais de 130 colaboradores e toda nossa vivência na área”. Todo trabalho de elaboração dos treinamentos acontece de maneira artesanal e com total atenção aos detalhes, desde a documentação até a gravação. A metodologia e aulas modulares mostram que quando uma locadora é guiada



“Quando decidimos abordar um tema sobre algum equipamento específico, vamos à oficina onde tudo acontece de verdade,” conta
Thiago Penido, especialista em TI, educação e cofundador da TS Educa

por processos bem definidos, o conhecimento não fica mais na cabeça de alguém, e sim ativo e documentado, o que deixa as empresas muito menos dependentes de pessoas específicas. As formações disponíveis hoje são direcionadas para as áreas técnica e comercial. “Nossos treinamentos são diferentes dos oferecidos pelos

fabricantes, por exemplo, que são focados num produto específico e têm sempre um objetivo comercial. A formação é técnica e criada para otimizar a curva de aprendizado dos profissionais da área de forma sistêmica, conjectura Júnior. Além dos vídeos, o modelo TS Educa inclui reuniões semanais e ao vivo para

esclarecer dúvidas, além de acesso direto ao time via WhatsApp.

A plataforma lançada em março já tem mais de 40 alunos ativos e conta com o apoio e interesse de inúmeras empresas do setor, fato que deve se expandir ainda mais com a participação da TS Educa na Analoc Rental Show em Belo Horizonte.

Treinamentos disponíveis

Com poucos meses no ar, a plataforma disponibiliza treinamentos completos com avaliação final e certificação. Os cursos são voltados tanto para profissionais iniciantes como para os mais experientes, com uma proposta prática, acessível e conectada à rotina das locadoras. Confira:

1 - Compactador de Solo - aborda o funcionamento e a

manutenção de equipamentos como compactador de solo, serra cortadora de piso ou concreto, motor vibrador e placa vibratória.

2 - Vendas para locação de Equipamentos – Com cerca de 4 horas, o conteúdo foi desenhado exclusivamente para locação, abordando desde os fundamentos da venda consultiva até as especificidades do relacionamento B2B no setor.

3 – Ferramentas Elétricas (lançamento oficial na Analoc Rental Show). Esse novo módulo traz uma abordagem técnica e operacional voltada para o uso seguro e eficiente das ferramentas elétricas mais comuns nas locadoras, sempre com foco em produtividade, segurança e redução de falhas. O destaque inicial é Martelos Demolidores.

No de expansão estão previstos o desenvolvimento de novos treinamentos sob demanda, priorizando as necessidades dos clientes que já trabalham com a TS Educa.

Para conhecer a TS Educa e participar dos treinamentos acesse a página da plataforma: www.tseduc.com.br

Cadastro para demonstração e atendimento: <https://bsglf.ipage.run/tseduc>
- Whats+55 31 2567-8995





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



REVISTA ELETRÔNICA
LOCADORESBR



Anuncie Aqui
(75) 98845-7476
Caio Barros