

E S P E C I A L

CRANE
BRASIL

PLATA FORMAS

Nº 24- ANO VI JAN/FEV

VALOR AGREGADO

*A importância das plataformas
aéreas na Ideal Guindastes*

NESTA EDIÇÃO



Tendências e desafios atuais
no 5º Imersão para locadoras



Solutions Rental: da locação e
seminovos à representação da LGMG

SOLUÇÕES INTEGRADAS EM TRÊS ÁREAS DE ATUAÇÃO

Consolidada na locação e venda de seminovos, com abertura de novas filiais, Solutions Rental cria nova empresa e passa a representar a marca LGMG

Fundada há pouco mais de cinco anos, por dois profissionais com duas décadas de atuação na locação, venda e manutenção de plataformas aéreas, a Solutions Rental (SR) tem crescido exponencialmente nesse mercado e já conta atualmente com cerca de 350 equipamentos. A partir da matriz em Paulínia (SP), Yuri Caldeira, diretor comercial, e Mário Sérgio Bueno, diretor técnico, inauguraram, há 1,5 ano, uma filial em Jacareí, no Vale do Paraíba, que já responde por 25 a 30% do faturamento, e estão consolidando agora uma outra, no sul de Minas Gerais. Nesses anos, estruturaram também um segundo negócio, a venda de guindastes seminovos e, agora, um terceiro: a representação da marca chinesa LGMG, com a criação da Solutions Sales.

Na entrevista a seguir, **Yuri Caldeira** mostra como a trajetória da empresa, e seu inegável sucesso, está alinhado com mudanças no mercado de plataformas aéreas, ainda em crescimento e cada vez mais competitivo.

CB: Quais os principais critérios que a Solutions Rental adota nos momentos de renovação ou ampliação da frota?

Yuri Caldeira: Primeiro de tudo é a qualidade do equipamento, independente dele ser americano, canadense, europeu ou chinês. Todos têm seus pontos fortes e fracos. Então, o primeiro filtro é avaliar o equipamento, e temos uma equipe técnica muito boa para fazer isso. O segundo critério é o financeiro: como o fabricante pode nos ajudar, fazer o financiamento ou algo desse tipo para a gente adquirir esse ativo.



CB: A Solutions Rental busca um mix de opções, investindo tanto em equipamentos de ponta, para operações específicas (especiais) quanto em equipamentos mais padronizados para atividades mais corriqueiras?. É essa a estratégia?

Yuri Caldeira: A nossa estratégia é a seguinte: alguns modelos, preferimos de um fabricante; outros modelos, optamos por outro fabricante. Hoje em dia, por exemplo, estamos dando preferência a equipamentos com bateria de lítio, então temos focado nos fabricantes que vendem bateria de lítio para as máquinas elétricas.

CB: Como tem sido a experiência da Solutions Rental com plataformas elétricas? Já há um mercado consolidado? Qual o percentual da frota hoje é elétrica, híbrida e diesel?

Yuri Caldeira: Nós temos muitas máquinas elétricas com bateria de lítio. Elas têm se mostrado muito boas nas operações, especialmente em frigoríficos, em ambientes mais difíceis. E a gente continua tendo máquina diesel.

As maiores máquinas, e temos modelos de até 43 m, são todas diesel. Mas já temos modelos híbridos com altura de 20 e 26 m.

CB: A partir de quando foi estruturada a área de venda de seminovos? Onde são feitas as revisões e eventuais upgrades? Os principais clientes são outras locadoras ou usuários finais?. E quais os resultados alcançados?

Yuri Caldeira: Foi meio sem querer. Iniciamos a empresa com equipamentos usados e eram equipamentos de 2006, 2007, 2008. Conforme fomos melhorando nossa situação adquirimos equipamentos mais novos e começamos a vender esses mais antigos para pequenos locadores, um pouco para usuários finais. E isso tem ido muito bem, tanto que começamos a comprar usados no mercado, e depois de usar por um período, revisamos aqui na nossa matriz em Paulínia e vendemos com garantia. O que é um diferencial nosso.





CB: Qual a importância da abertura da filial em Jacareí há um ano e meio? E o Sul de Minas? Há uma base lá, ou só representantes?

Yuri Caldeira: Nossa estratégia de montar a filial no Vale do Paraíba veio porque trabalhamos muito com indústrias aqui na região de Campinas. E como forma de um crescimento geográfico, escolhemos Jacareí porque estamos perto, a cerca de duas horas de lá, e podemos apoiar caso seja necessário. É uma região boa em termos industriais, assim como Campinas. E foi uma boa estratégia: hoje a filial já significa de 25 a 30% de nosso faturamento e, inclusive, já investimos em uma ampliação das instalações. Ago-

ra, no sul de Minas, estamos fazendo um triângulo entre Paulínia, Jacareí e Pouso Alegre. Já temos um local, um gerente e técnicos lá e o nosso objetivo é consolidar essa filial durante este ano, como fizemos no ano passado com Jacareí.

CB: Qual sua percepção hoje do mercado de plataformas no país?

Yuri Caldeira: O mercado de plataformas tem crescido como um todo, com concorrentes aparecendo de tudo que é canto. Você vê empresas de empilhadeira, de máquinas pequenas e de guindastes comprando plataformas. Ou seja, deixou de ser um nicho de mercado, especializado, como era antes. Com empresas que só alugam plataformas. Nós vemos a Mills, onde eu trabalhei 10 anos, indo para outros mercados, com locação também de linha amarela, empilhadeiras. Então, a tendência é que a plataforma seja só mais um tipo de produto dentro do rental – então, isso abre um leque de ven-

das e a gente quer entrar nesse nicho

CB: Daí, esse novo passo da Solutions Rental de se tornar um representante da LGMG?

Yuri Caldeira: Com relação à nossa distribuição da marca LGMG, nós criamos uma empresa, chamada Solutions Sales, com base em entreposto aduaneiro, no Espírito Santo, onde fazemos importação de equipamentos diretamente da China para vender aqui para o pequeno e médio locador. E também, com um preço um pouco mais prime para o usuário final. Não vamos obviamente atender o grande locador, que vai comprar diretamente da LMG, que está fazendo a sua base no Brasil agora.

CB: Qual a fase atual desse novo negócio?

Yuri Caldeira: Este ano é o ano de start do negócio, tanto para a gente quanto para a LGMG. Os equipamentos já estão vindo, já tivemos bastante treinamento, trabalhamos bastante nos preparativos. E, agora em fevereiro, estão chegando os primeiros 50 equipamentos que são exclusivamente para revenda. A Solutions Rental vai continuar tendo máquinas de todas as marcas, mas a tendência é que compremos mais da LGMG, pois teremos condições especiais como revendedores. A qualidade da LGMG é excepcional, atestado por quase todos os outros concorrentes. É um dos maiores da China. Estamos bastante entusiasmados com esse novo negócio. ●



MÁRIO SÉRGIO BUENO E YURI CALDEIRA