

RODOLFO BELLIA

PROJETO LOCAÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

**Monografia de conclusão do MBA
“Estratégia e Gestão Empresarial”
Universidade Federal do Paraná**

CURITIBA

2003

Agradecimentos

. À Deus pelo Dom da vida;

. À Cíntia, Thaís e Victor (minha mulher e filhos) pelo apoio e pelas muitas horas de ausência junto a eles para a realização desta conquista;

. À empresa Ferramentas Gerais em especial ao Sr. Mauro Luiz Habitzreuter – Diretor da Unidade Paraná - que proporcionou-me a base para este projeto;

. Ao meu orientador Professor Dr. Renato Zancan Marchetti, pela forma dinâmica, motivadora, profissional e acima de tudo um grande amigo na execução deste trabalho;

. À todos os demais professores e funcionários da Universidade Federal do Paraná, que tornaram possível este curso;

INTRODUÇÃO

“Dirigir bem um negócio é administrar seu futuro; dirigir o futuro é administrar informações”. (Marion Harper)

Este projeto tem como objetivo um estudo aprofundado sobre o mercado de locação de máquinas e equipamentos em Curitiba nos segmentos de construção civil, manutenção e montagem industrial, indústria metal mecânica, empreiteiras de obras, etc.

E servirá de base para apresentar um projeto à empresa Ferramentas Gerais Comércio e Importação S.A. como sugestão de incluir esta linha de comercialização no seu portfólio de negócios.

O interesse em desenvolver este estudo está baseado no fato de trabalhar na empresa Ferramentas Gerais, e ter verificado / percebido que nos últimos anos a venda de algumas linhas de produtos voltados aos segmentos de construção civil, manutenção e montagem industrial, etc, vem sofrendo um declínio, enquanto que os segmentos de mercado onde são usados estão estabilizados ou em crescimento. Assim como se percebe um aumento no número de empresas voltadas para o segmento de assistência técnica e locação.

A empresa Ferramentas Gerais sempre teve como foco de atuação, a venda de produtos e serviços que atendessem em quantidade e qualidade os segmentos: industrial, prestador de serviços, construção civil, revendedor, consumidor final, etc.

E dentro desta ótica, nunca teve uma área voltada para a locação de máquinas e equipamentos, porém o mercado na qual está inserida é muito dinâmico, passa por transformações muito rápidas, as empresas (inclusive ela) vivem num mercado globalizado, cada vez mais competitivo, exigente por qualidade e por redução de custos, onde o valor do investimento em máquinas e equipamentos nem sempre é pequeno. Considerando as altas taxas de juros cobrados nos financiamentos, e a baixa rentabilidade nos negócios, muitas vezes torna inviável a execução de algum tipo de serviço, e para muitas empresas a opção pela locação de equipamentos é a melhor solução para as equações acima.

A EMPRESA

A empresa a ser estudada iniciou suas operações em 01-10-1957 na cidade de Porto Alegre, tendo inicialmente a razão social “ Walter George Herz e Cia Ltda”, sendo alterado a partir de 1961 para “ Ferramentas Gerais Comércio e Importação S. A.” que é mantido até hoje.

Era uma minúscula empresa no ramo de ferragens e ferramentas estabelecida na garagem de uma casa, sendo que na época já existiam nesta cidade, empresas estabelecidas no mesmo ramo há vários anos e de maior porte.

O proprietário era na época vendedor (caixeiro viajante) de uma empresa estabelecida no Rio de Janeiro, e como não podia naquele momento, por questões financeiras, deixar seu emprego para cuidar da sua empresa recém comprada, convidou um vendedor conhecido seu que era de outra empresa para vir trabalhar com ele e cuidar do negócio que então começava.

Este vendedor viria a ser seu braço direito no negócio e futuramente seu sócio e principal executivo na expansão da empresa para o mercado paranaense e catarinense.

Expansão que teve início em dezembro de 1965 quando compraram em Curitiba uma empresa fundada em 1945 com o nome de “ Ico Comercial ” (razão social que foi mantida), sendo que para assumir e dirigir a nova unidade veio de Porto Alegre, aquele que fora seu primeiro funcionário.

Empreendeu-se também na Ico Comercial a mesma filosofia de trabalho da Ferramentas Gerais, ou seja, investir em variedade e quantidade de estoques, bom atendimento, seriedade nos negócios, etc. e em pouco tempo os resultados começaram a aparecer e a nova empresa foi ganhando mercado, crescendo, expandindo sua atuação também para o interior do estado.

No ano de 1973 foi adquirida em Joinville uma empresa do mesmo ramo já centenária, chamada “ Casa do Aço “, que passou a ter como razão social “ Ico Comercial ” e também lá a política de trabalho foi a mesma, e os resultados apareceram tal qual Porto Alegre e Curitiba.

Em paralelo a empresa foi se expandindo para o interior dos estados do Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina, e posteriormente pelo interior do estado de São Paulo, conquistando novos mercados e a liderança no seu segmento na região sul e no Brasil.

Em julho de 1999 foi concluído o processo de unificação das empresas quando a Ico foi incorporada pela Ferramentas Gerais, razão social que prevaleceu.

Em meados do ano 2000 o fundador decidiu vender a Ferramentas Gerais, negócio que foi concretizado em 2001 com o grupo SLC, também originário do Rio Grande do Sul, e que melhor se identificava com os princípios adotados pela empresa. O grupo SLC deu continuidade ao projeto de expansão e inaugurou em maio de 2002 a unidade SP na cidade de Itú, possui ainda instaladas na região sul, as unidades RS em Porto Alegre, onde se concentra a alta direção e administração geral da empresa, bem como a unidade SC em Joinville e unidade Pr em Curitiba. É atualmente a maior distribuidora de ferramentas, máquinas e equipamentos da América Latina, comercializa aproximadamente 70 mil itens, tem em sua carteira clientes em todas as unidades da federação, aproximadamente 1.500 funcionários e faturamento anual em torno de R\$ 380 milhões.

Ao se efetuar qualquer tipo de análise na empresa Ferramentas Gerais, é necessário considerar uma série de outros fatores ou dados, pois via de regra os números sempre serão grandes como por exemplo:

- . Aproximadamente 70.000 itens distribuídos nas diversas linhas de produtos.
- . Carteira com aproximadamente 120.000 clientes distribuídos praticamente em quase todos os estados do Brasil.
- . Tem mais ou menos 1.100 fornecedores.
- . Suas quatro unidades emitem em torno de 120.000 notas fiscais por mês.
- . Atualmente já estão instaladas 8 unidades de Factory Store, nos clientes:
- . Tritec Motors (Campo Largo - Pr).

- . Indústrias Klabin (em duas unidades: Telêmaco Borba – Pr e Otacílio Costa - Sc).
- . A A M do Brasil (Curitiba - Pr).
- . Electrolux do Brasil (em duas unidades: Curitiba – Pr e São Carlos – SP).
- . Trombini Celulose e Papel (Fraiburgo – Pr).
- . PISA – Papel Imprensa S.A. – Jaguariaíva - Pr

Até o final do ano de 2003 deverá estar concluída a instalação de mais 3 unidades de Factory Store em clientes, e no ano de 2004 estão previstas mais 6 novas unidades.

Outro fator a ser observado e destacado é com relação a preparação dos colaboradores para o desempenho de suas atividades, já que a empresa mantém um intenso programa de treinamento para todas as áreas, e pode-se citar como exemplo o curso de formação de vendedor trainee, com 634 horas de treinamento. Os vendedores externos (capital e interior) também tem um programa mensal de treinamento nas linhas de produtos, sendo que para os vendedores do interior os treinamentos são feitos nas suas respectivas regiões. Há que se destacar que também as equipes operacionais recebem treinamento regular.

A empresa é uma das pioneiras no Brasil em programas de participação nos lucros e resultados, pois a mais de 23 anos implantou esta política para os seus funcionários e vem premiando regularmente a cada semestre todos os colaboradores, sendo que para o primeiro semestre de 2003 foi pago o equivalente a 1,025 salários nominais para cada um. Este é um dos grandes benefícios (entre outros) que a empresa concede aos seus colaboradores, pode-se afirmar que é visto e reconhecido por todos como um grande diferencial, destaca-se também o fornecimento de alimentação sem custo (lanche da manhã, almoço e lanche da tarde), além de plano de saúde e odontológico subsidiados extensivo aos dependentes. A empresa também oferece aos seus clientes um trabalho de apoio técnico, que é desenvolvido por um grupo chamado - Promotores Técnicos – que se especializam em determinadas linhas de produtos e fazem desenvolvimento de mercado/ produto e apoio aos clientes.

MISSÃO EMPRESARIAL

Conforme O. C. Ferrel a declaração de missão deve ser clara, concisa e explicar a razão de ser da organização, identificar a mesma e qual a sua filosofia básica de operação. A empresa Ferramentas Gerais S. A. desde sua fundação sempre buscou se especializar no atendimento ao segmento industrial, muito embora sendo uma empresa comercial ela atende vários segmentos da nossa economia, e ao definir qual seria sua missão muitos pontos foram analisados profundamente e prevaleceu o foco inicial, desta forma a missão da Ferramentas Gerais ficou assim descrita:

“Ser o melhor e maior fornecedor de suprimentos e soluções industriais, através da excelência no atendimento, atualização tecnológica e variedade de produtos”.

PRINCÍPIOS

Toda empresa quando define sua missão, sabe que isso só acontecerá no momento em que cada colaborador incorporar e praticar este conceito no seu dia a dia, pois a missão é a essência da empresa mas as engrenagens que fazem tudo funcionar são as pessoas, e para que tudo isso gire com a maior perfeição e motivação possível a Ferramentas Gerais também descreveu seus princípios, que objetiva levar cada um a viver a missão proposta e também pode-se dizer que ele é um código de ética no relacionamento e convivência entre a empresa, os colaboradores, clientes, órgãos governamentais e comunidade, ficando definidos conforme abaixo:

- 1. Respeito ao ser humano e seus direitos.**
- 2. Excelência no atendimento e seriedade na prestação de serviços ao cliente.**
- 3. Rigoroso e pontual cumprimento das obrigações com funcionários, clientes, fornecedores e governo.**
- 4. Administração pelo exemplo das lideranças.**
- 5. Pessoas: maior patrimônio da empresa.**
- 6. Reconhecimento do lucro como fator de desenvolvimento e da necessária participação aos que ajudam a produzi-lo.**
- 7. Nossa empresa deve ser útil a comunidade.**

PROPOSTA

Seguindo a filosofia da empresa de sempre inovar, buscar novos mercados expandir suas linhas de produtos comercializados, e vendo uma realidade nova junto aos consumidores, estou sugerindo uma “ Estratégia de Crescimento de Mercado “ no segmento de **LOCAÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS**.

Projeto: Locação de Máquinas e Equipamentos.

Proposta : Que a empresa Ferramentas Gerais tenha máquinas e equipamentos para locação.

Objetivo : Atender mercado crescente de clientes que precisam usar máquinas e equipamentos por períodos curtos não querem ou não podem investir em imobilizado.

Justificativas : a) Ampliar o leque de atuação da empresa.

b) Bloquear crescimento de concorrentes que começaram locando máquinas e equipamentos e hoje também estão comercializando produtos novos e usados.

c) Utilizar máquinas e equipamentos usados que são recebidos em negociação de máquinas novas .

d) Aproveitar a possibilidade de comprar máquinas e equipamentos a preço de custo para locação.

PONTOS FAVORÁVEIS E DESFAVORÁVEIS

Toda empresa ao implantar algum projeto novo sempre o faz objetivando trazer benefícios aos seus clientes, conquistar mais mercado, melhorar suas margens, seu mix de produtos, bloquear concorrentes, acompanhar ou se antecipar às tendências de mercado, etc. Também esta proposta traz para os clientes algumas vantagens e benefícios, assim como alguns pontos que podemos chamar de negativos, e que analisaremos a seguir.

FAVORÁVEIS AO CLIENTE

- a) Capital não será investido em imobilizado.
- b) Eliminação de controles de patrimônio e armazenagem.
- c) Possibilidade de estar usando sempre equipamentos em bom estado.
- d) Torna sempre possível a utilização de equipamentos modernos e de alta produtividade.
- e) Os valores gastos com locação podem ser lançados como despesas no imposto de renda.
- f) Os custos incidem somente sobre o período da locação.

DESAVORÁVEIS À FERRAMENTAS GERAIS

- a) É provável que algumas vendas deixem de ser efetuadas pois o cliente estará locando equipamentos e não adquirindo-os.
- b) Aumento do número de itens para controle e manutenção.
- c) Necessidade de ter pessoas e uma área específicas para esta operação, assim como para efetuar manutenção nos equipamentos (opção por terceirizar o serviço de manutenção).
- d) Estruturar sistema rápido de entrega e retirada dos itens locados.
- e) Ter contrato de comodato para cada locação, além de NF.

PROPOSTA COMERCIAL

Análise Situacional

Como já foi citado anteriormente, a empresa Ferramentas Gerais desde sua fundação sempre atuou como empresa comercial (comprar e vender), e a proposta ora feita, visa abrir para a mesma um novo nicho de mercado que aumenta a cada ano, até porque cada vez mais as empresas estão executando somente as atividades estritamente relacionadas com o seu foco, e tudo aquilo que é complementar está sendo executado por parceiros que se especializam nestas áreas. E dentro desta ótica as empresas estão buscando alugar máquinas e equipamentos ao invés de comprar, por vários motivos entre eles, não investir em imobilizado, não ter controle de imobilizado, ausência de manutenção nos mesmos, etc, ou seja uma série de atividades que tiram a empresa daquilo que é sua essência.

Vejo neste momento uma oportunidade ampla no mercado de serviços (locação), considerando principalmente que a quase totalidade das empresas que usam equipamentos alugados, já são clientes da Ferramentas Gerais (é importante analisar o depoimento de vários vendedores que relatam as muitas vendas perdidas, pois os clientes preferiram locar os equipamentos em detrimento à aquisição dos mesmos), além do que estes mesmos clientes já compram os itens que são chamados de consumíveis (eletrodo, arame mig, Epi's, broca, disco de corte, disco de desbaste, etc... ..) para usarem nestes equipamentos.

Outro ponto importante a ser considerado e que também é um facilitador para a implantação deste projeto, são os fabricantes das máquinas e equipamentos mais usados no mercado de locação, onde a grande maioria já é fornecedor da Ferramentas Gerais, o que poderá ser um diferencial bastante competitivo neste segmento de mercado, pois entendo que eles terão grande interesse nesta proposta.

Entendo que a empresa possui hoje uma carteira de clientes e fornecedores já formada, e o que se faz necessário para a implantação do projeto, são pessoas com conhecimentos específicos e voltadas exclusivamente para atuar neste ramo, que tem características próprias e bem diferentes das que existem no segmento em que a empresa atua desde sua fundação.

DESENVOLVIMENTO DO PLANO DE MARKETING

“ Um bom plano de marketing requer muitas informações de fontes diferentes “. (1)

“ Quando as empresas ajustam suas forças às oportunidades, criam condições que podem ser usadas para gerar vantagens competitivas no atendimento das necessidades dos consumidores “. (2)

“ Oportunidade de marketing é uma área de necessidade do comprador em que a empresa pode atuar rentavelmente ”. (3)

Na montagem do plano de marketing para o projeto de locação de máquinas e equipamentos, serão consideradas duas análises: AMBIENTAL e SWOT.

1. Na ambiental veremos: ambiente externo, o ambiente consumidor isto é o mercado alvo, e o ambiente organizacional interno da empresa .
2. Na swot veremos: as forças e fraquezas (fatores internos) e oportunidades e ameaças (fatores externos).

(1) (2) Estratégia de Marketing , O. C. Ferrel; Michael D. Hartline; George H. Lucas Jr.; David Luck; págs. 31 e 35.

(3) Administração de Marketing, Philip Kotler; pág. 87.

1.1. Ambiente Externo:

1.1.1. Forças competitivas

a. Quem são os principais concorrentes por marca, produto, segmento, qual tamanho, crescimento, mercado alvo,?

- Na linha de construção civil o principal concorrente é a empresa AAPA, no setor de manutenção e montagem industrial é a empresa Calmon.
- Estas empresas tem um faturamento mensal estimado em torno de R\$ 600.000,00 / mês cada uma, e vem mantendo um crescimento constante.

b. Que ações podem ser esperadas dos concorrentes se a Ferramentas Gerais entrar neste mercado?

- A principal reação deve ser com relação aos preços cobrados para locação, ou períodos diferentes ou ainda bonificações por fidelidade.

c. Quais as principais forças e fraquezas destes concorrentes?

- Os dois principais concorrentes são as empresas Calmon e AAPA, já citados anteriormente, que de maneira genérica posso citar as principais forças e fraquezas, a saber:
- **Como força:** o tempo em que estão no mercado, logo possuem uma carteira de clientes formada, e o fato de vários deles também serem assistentes técnicos dos fabricantes faz com que mantenham permanente contato com os clientes.

- **Como fraqueza** o fato de ainda serem empresas de pequeno ou médio porte, e que ainda não contam com uma boa estrutura financeira ou um mix de produtos e serviços que lhes permitam suportar por um tempo mais prolongado algum tipo de concorrência.

- E como pontos específicos posso identificar suas forças e fraquezas em função dos segmentos já definidos em que atuam conforme segue:

- Calmon – forças – por ser mais focada no segmento de montagem e manutenção industrial, os produtos de suas linhas de locação estão justamente focados para este segmento, o que a torna uma concorrente especialista nesta área.
Como fraqueza, a baixa penetração em segmentos como construção civil e logística.

- AAPA – forças – É mais voltada ao segmento de construção civil, de forma que suas linhas de produtos visam este mercado, é um especialista nesta área.
Como fraqueza, a baixa penetração em segmentos como manutenção e montagem industrial .

d. Quais as principais capacidades de marketing dos concorrentes da Ferramentas Gerais em relação a produto, distribuição, promoção e preço?

- Entendo que neste momento as ações que vierem a ocorrer serão mais com relação a preços, pois em função do porte destas empresas não deverá ocorrer nenhuma ação mais forte com relação a um incremento nas linhas de produtos.

Forças Econômicas:

a. Quais as condições econômicas gerais do país, região, estado e local em que a Ferramentas Gerais opera?

- De modo geral boas, pois alguns setores da economia do Paraná estão indo bem, principalmente os agro-negócios que estão impulsionados pelas taxas de câmbio que tem sido bastante favoráveis para este segmento, que por sua vez, tem feito bons investimentos em modernização do seu parque de máquinas e em avanços tecnológicos nas áreas produtivas.

Também é importante salientar que o perfil econômico do Paraná vem passando por grandes transformações na última década, principalmente com a vinda de empresas do setor automotivo, metal mecânico, alimentícios, comunicações, varejista, etc; o que acaba movimentando vários outros setores da economia.

- Há que se considerar que principalmente em função das altas taxas de juros vigentes, uma grande parte dos investimentos no setor industrial estão em “stand by” aguardando mudanças na política de juros atualmente em vigor.

b. Qual o poder de compra dos consumidores de mercado alvo da Ferramentas Gerais?

- Conforme análise do item anterior pode-se considerar que é bom, inclusive o segmento de construção civil que é um grande locador de equipamentos está com um bom ritmo de trabalho.

Forças Tecnológicas:

a. Qual o impacto da mudança tecnológica sobre nossos consumidores?

- Considerando o perfil de clientes atendidos pela empresa pode-se esperar um impacto positivo, de aceitação as mudanças, algumas vezes são eles próprios que cobram da empresa algumas inovações.

b. Que mudanças tecnológicas afetarão a forma de operarmos ou de comercialização dos produtos da Ferramentas Gerais?

- Todo tipo de mudança que afete significativamente a empresa. Há que se estar sempre alerta ao mercado e procurar se antecipar as tendências e/ou situações de risco às estratégias da companhia.
- A proposta de abrir mais uma opção de atendimento aos clientes visa exatamente atender esta mudança tecnológica (conceito de locar ao invés de comprar os equipamentos).

c. Que mudanças tecnológicas afetarão a forma de conduzir as atividades de marketing da Ferramentas Gerais, como distribuição ou promoção?

- Repete-se aqui a mesma situação anterior, no mercado em que a Ferramentas Gerais atua também vale aquela famosa frase: “ Para toda ação sempre haverá uma reação de igual ou maior intensidade ” e posso citar as alterações que estão sendo implantadas na companhia como, a forma de atendimento nas lojas, a implantação das Factory Store (conceito de ter lojas dentro das plantas industriais dos clientes), etc... de tal forma que se ocorrerem mudanças significativas, serão tomadas ações para se ajustar às novas tendências.

d. Existem tecnologias atuais que não estão sendo aproveitadas em pleno potencial, para tornar as atividades de marketing da Ferramentas Gerais mais eficazes e eficientes?

- Está muito no início o uso do comércio eletrônico B 2 B, e pelo porte da empresa, área de atuação, quantidade de itens trabalhados, variedade da carteira de clientes, e projeto de expansão em andamento, percebe-se que o uso desta tecnologia já está atrasado.

e. Algum avanço tecnológico ameaça tornar os produtos obsoletos? A nova tecnologia tem o potencial de satisfazer as necessidades dos consumidores, anteriormente não atendidas ou desconhecidas?

- O segmento de máquinas operatrizes tem passado por uma profunda e rápida evolução tecnológica, sendo que cada vez mais estas máquinas são computadorizadas e a Ferramentas Gerais demorou em trabalhar com estes equipamentos (atualmente já trabalha com esta linha).

A mesma situação porém em menor escala pode-se dizer com relação às ferramentas que são usadas nestas novas máquinas, e aqui a empresa conseguiu acompanhar mais de perto a evolução do mercado, pois mesmo não tendo as máquinas procurou ter as ferramentas.

2.1. Análise Swot

2.1.1. Forças Internas

a. Recursos financeiros.

- Este é um ponto bastante forte da Ferramentas Gerais, por ser uma empresa que sempre reinvestiu muito nela mesma, de tal forma que neste momento ela está saudável e em condições de investir em um novo projeto, como tem feito entre outras coisas com o projeto de expansão das suas unidades.

b. Bem conhecida como líder de mercado.

- Com certeza pode-se afirmar que no seu segmento de atuação é uma das empresas mais respeitadas e admiradas no país, pela sua ousadia desde o início, seus princípios, seriedade, ética, investimento em capital humano e material.

c. Economia de escala.

- Este é outro ponto forte e um bom diferencial já que a empresa opera neste momento com 4 unidades, e no seu planejamento estratégico existem novas unidades em implantação, além do que sua extensa linha de aproximadamente 70.000 itens comercializados lhe permite efetuar fortes negociações.

d. Tecnologia própria.

- Ao longo do tempo foi desenvolvida uma forma harmoniosa de se trabalhar com uma carteira ao mesmo tempo extensa e variada de clientes, assim como com as linhas de produtos que exigem uma logística específica, já que a empresa mantém em estoque por exemplo, desde broca com diâmetro de 0,2mm até máquinas operatrizes de grande porte.

e. Boa imagem de mercado.

- Com certeza outro ponto forte da Ferramentas Gerais, uma vez que realmente tem junto aos seus colaboradores, clientes, fornecedores, instituições de ensino, órgãos públicos e inclusive concorrentes, uma reputação de empresa séria, parceira, e de excelente ética comercial.

f. Talento gerencial superior.

- De modo geral a empresa sempre procurou ter em seu quadro pessoas com conhecimentos e competência dentro do seu ramo de atuação, e principalmente nos dois últimos anos vem dando uma ênfase toda especial no desenvolvimento de sua equipe gerencial.

g. Qualidade de produto notável.

- Sendo uma empresa comercial ela não produz, somente vende, mas dentro desta ótica faz parte do seu negócio além da variedade de produtos que estes tenham também alta qualidade, isto se faz necessário até mesmo para atender a sua missão.

h. Parcerias com outras empresas.

- Ao longo do tempo a empresa desenvolveu fortes parcerias com fornecedores e clientes, sendo que com estes chegou a um nível tal que resultou na instalação de lojas – Factory Store - dentro da planta dos clientes, onde mantém estoque e funcionário para atender o consumo diário e reduzir os custos para o cliente, além do atendimento ágil e personalizado.

i. Boa experiência em distribuição.

- O fato de ter clientes estabelecidos em todo o Brasil, proporcionou à Ferramentas Gerais todo um know haw em distribuição, transporte e logística.

j. Comprometida com os funcionários.

- Hoje é comum que no mercado se fale em benefícios, participação nos lucros, etc, na Ferramentas Gerais já existe uma política de participação nos lucros e resultados há mais de 23 anos, onde semestralmente todos os colaboradores são beneficiados e cabe ressaltar que vem mantendo uma média de 1,2 salários nominais para cada um, além disso investe-se muito em treinamento, alimentação (café da manhã, da tarde e almoço) sem custo para todos, boas instalações de trabalho, plano de saúde e odontológico subsidiados e extensivo aos dependentes.

k. Gastos com pesquisa e desenvolvimento.

- A Ferramentas Gerais é uma das poucas empresas do seu setor que investe em pesquisa e desenvolvimento de mercado e/ou produtos no mercado, pois há mais de 10 anos a empresa sentiu que para continuar atendendo bem o mercado e

melhor desenvolver suas linhas de produtos, estava precisando além do seu corpo de vendedores, pessoas que se especializassem nestas linhas, para fazer um trabalho de desenvolvimento e suporte técnico junto aos clientes e que esse trabalho fosse mais um diferencial a favor dos mesmos, desta forma começou a ser montada esta equipe – chamada de promotores técnicos – que somam hoje 16 pessoas na unidade Paraná.

A função do promotor é desenvolver técnica e comercialmente suas linhas de produtos e/ou novas linhas que a empresa venha distribuir, manter um trabalho permanente junto aos clientes e com as equipes de vendas.

2.1.2 . Fraquezas Internas

a. Custos mais altos.

- Situação que ocorre em função de vários fatores como: quantidade de linhas de atuação e dimensionamento dos estoques, custo desta logística, número de funcionários, tamanho da área construída, custos de manutenção, comunicação, de tal forma que um concorrente menor passa a ter custos bem menores.

b. Produtos desatualizados.

- Situação que ocorre com produtos que vão perdendo mercado por ficarem obsoletos pois surgem novas opções com preço e qualidade melhores ou com mais benefícios ao usuário.

c. Problemas operacionais internos.

- Existem, e é uma consequência da dimensão operacional da companhia, onde as situações mais comuns são: dimensionamento de estoques, comunicação entre departamentos, erros de pedidos, entrega e armazenagem.

d. Imagem de mercado fraca.

- A marca FG ainda não está forte no mercado como era a marca ICO, porém devido ao tempo que ocorreu a unificação e a divulgação que vem sendo feita, esta situação está rapidamente se invertendo, e deverá muito em breve ser um ponto forte.

2.1.3. Oportunidades Externas.

a. Crescimento de mercado rápido.

- O mercado do Paraná vem passando rapidamente por muitas transformações e crescimento, o setor agrícola que se fortalece em volume e qualidade, e que reflete positivamente no crescimento das cooperativas e na agro-indústria.

O setor industrial tem sido privilegiado nos últimos anos com a quantidade e qualidade de empresas que aqui se instalam, e que tem ocasionado uma mudança cultural nos sistemas de produção, qualidade, inovação, etc.

O segmento de varejo (supermercados) recebeu as grandes redes do ramo como Big, Carrefour e Wall Mart.

Outro segmento que apresenta bom crescimento é o de serviços, principalmente no setor hoteleiro, com a implantação de um número expressivo de novos hotéis tanto em Curitiba como em cidades do interior.

b. As empresas rivais não são agressivas.

- Pode-se dizer ue são agressivas, porém a questão aqui é o foco dos negócios, que nos maiores concorrentes não estão voltados ao segmento industrial, mas sim à revenda e nesta área além de foco eles são agressivos e ágeis.

Existem outras empresas menores que são agressivas, mas estão mais voltadas para alguns segmentos específicos.

c. Mudanças nas necessidades / preferências dos consumidores.

- Esta é uma situação que tem trazido boas oportunidades de negócio, já que a busca por redução de custos e melhoria de qualidade, tem levado as empresas buscarem cada vez mais grandes parcerias que possam lhes oferecer opções como: estoques consignados, programações com garantia de entrega e preço, lojas colocadas nas plantas dos clientes (Factory Store).

E para isso faz-se necessário ter e manter toda uma estrutura de atendimento, estoques, logística, pessoal, etc.

d. Nova tecnologia.

- O que se percebe no mercado é que com o crescimento dos programas de qualidade, as empresas buscam cada vez mais parcerias fortes, a fim de que atendam suas necessidades.

Outro ponto é a implantação de técnicas para redução de custos e aumento de qualidade, e aí os fornecedores têm que acompanhar esta evolução, e a Ferramentas Gerais tem procurado estes nichos.

e. Novos métodos de distribuição / comercialização.

- Conforme já citado anteriormente a Ferramentas Gerais tem procurado atender as expectativas de seus clientes, e tem desenvolvido novas formas de atendimento como: Consignar estoques nos clientes, entregas programadas (sistema kanban), Factory Store, e já existe um início de comércio eletrônico.

2.1.4 Ameaças Externas

a. Mudanças das necessidades / preferências dos consumidores.

- O mercado de um modo geral vem passando por profundas mudanças nos últimos 10 anos, e o do Paraná podemos dizer que está mudando até acima da média nacional (em função de motivos já citados anteriormente), de tal forma que para continuar nele e ser competitivo se faz necessário uma adaptação a estas realidades, e neste ponto a Ferramentas Gerais tem procurado fazer a lição de casa, executando continuamente uma série de alterações nos seus sistemas, seja implantando programas de qualidade, (estão sendo feitas as auditorias finais pelo Bureau Véritas para certificação pela ISO 9001 versão 2000, e no dia 13/06 a mesma foi concluída e recebida a recomendação para a certificação, cabe ressaltar que não foram registradas não conformidades durante o processo, e a previsão é que o certificado esteja liberado em julho ou agosto de 2003), desenvolvendo novas formas de atendimento aos clientes, mudança em lay-out das lojas, abertura de novas unidades em outros estados, um forte programa de treinamento e desenvolvimento das equipes, etc.

- Todas as situações acima se fazem necessárias porque o mercado mudou, o

cliente é mais exigente, espera um atendimento diferenciado, ele não sugere, ao contrário, espera que o fornecedor se antecipe as suas necessidades ou que procure criar nele expectativa ou novas necessidades, cada vez mais os clientes querem e precisam de um atendimento de alta qualidade, rápido, há que se cuidar muito com o fator custo (que deverá ser o menor possível) de forma a permitir que a operação seja mantida, pois até um certo limite o cliente paga por todos estes diferenciais de atendimento, e o sucesso estão justamente em acertar este ponto de equilíbrio (é o mais difícil de todo este processo).

b. Empresas rivais adotam novas estratégias.

- Algumas sim e também têm obtido algum sucesso, outras redirecionaram seu foco de atuação, outras não fizeram nada e o que se viu nos últimos anos principalmente no mercado de São Paulo foi que muitas acabaram fechando, pois não conseguiram mais competir em um mercado que não tinha mais ganhos financeiros (após a implantação do plano real), que encobria uma série de erros mas permitia que estas empresas mesmo sem uma administração que objetivasse lucros, conquista de mercado, investimento no lado produtivo, continuassem atuando e quando chegou o momento de se ganhar pelo lado comercial, otimizando estoques, atendimento, etc, a grande maioria não estavam preparadas e não suportaram a nova realidade, perderam espaço, foram vendidas, fechadas, etc.

- É um segmento de mercado que exige altos investimentos em estoques, instalações, logística de última geração, mão de obra cada vez mais preparada, e custo cada vez menor, é o segredo do sucesso.

c. Nova tecnologia.

- A alta administração e o corpo gerencial da Ferramentas Gerais estão cientes que devem e precisam usar novas tecnologias para manter a empresa competitiva, e vem implantado sistematicamente o uso intenso de ferramentas de gestão: de pessoas, de processos, de custos, de qualidade, de informática, de logística, que permitam otimizar e melhorar o atendimento de clientes, redução de custos, reforçar parcerias com clientes e fornecedores, de modo que seja possível manter as operações hoje existentes e ampliá-las como já vem ocorrendo.
- A implantação da factory store nas plantas dos clientes, lançamento do consórcio nacional FG, está para ser implantado o cartão de crédito FG, são exemplos claros desta preocupação e da busca permanente do uso de novas tecnologias no desenvolvimento dos negócios.
- Assim como se busca conhecer e visitar o que as principais empresas mundiais do segmento de máquinas e ferramentas estão fazendo com o objetivo de permanente atualização.

PROGRAMA DE AÇÕES POR SEGMENTOS DE MERCADOS

Com base nas análises Ambiental e Swot (cfe proposto por O. C. Ferrel em *Estratégia de Marketing*) e também na matriz “ Estratégias de Crescimento de Mercado “ (anexo 1; cfe proposto por Igor Ansoff em *Estratégias de Diversificação*), pretende-se demonstrar a importância, a viabilidade e a urgente necessidade da busca de novos: “ Mercados e Produtos ”.

Phillip Kotler (*Administração de Marketing*) analisa que esta matriz permite à alta administração avaliar se há quaisquer oportunidades de melhorar o desempenho dos negócios existentes, pois:

1º - Proporciona base de análise para considerar se pode aumentar sua participação de mercado com seus produtos e mercados atuais (*estratégia de penetração de mercado*).

2º - A seguir, considera se pode encontrar ou desenvolver novos mercados para seus produtos atuais (*estratégia de desenvolvimento de mercado*).

3º - Depois, considera se pode desenvolver novos produtos de interesse potencial a seus mercados atuais (*estratégia de desenvolvimento de produto*).

4º - Mais tarde, examinará as oportunidades de desenvolver novos produtos para novos mercados (*estratégia de diversificação*).

Como visto na matriz “Estratégias de Crescimento de Mercado” (anexo 1) os dois maiores segmentos são as empresas de construção civil e as de montagem e manutenção industrial, desta forma deverão ser desenvolvidas estratégias específicas para penetração nestas empresas, assim como ter ações voltadas para os segmentos de menor potencial, mas que juntos representam uma parte considerável deste

mercado. Neste caso recomenda-se o uso de estratégias diferenciadas para penetração e conquista dos mesmos, com por exemplo:

- Estratégia de comunicação.
- Estratégia de produto / serviço.
- Estratégia por potencial de cliente.
- Estratégia preço.
- Estratégia de atendimento e pós-venda.

. **Estratégia de comunicação:** O departamento de marketing deverá preparar várias formas de comunicar ao mercado esta nova área de atuação da empresa, sugiro ações tipo: mala direta, anúncio em jornais e/ou revistas especializadas, as várias feiras e exposições nas quais a Ferramentas Gerais já participa, organizar seminários técnicos para os diversos segmentos já citados, trabalho intensivo das equipes de vendas principalmente nos clientes potenciais, ter um site que proporcione aos clientes uma comunicação ágil; alguns concorrentes já usam. (vide anexo 2)

. **Estratégia de produto:** Ter variedade e quantidade de produtos em função dos principais segmentos de mercado que se pretende atingir.

. **Estratégia de produto/serviço:** Junto com a estratégia acima viabilizar algum tipo de serviço; Ex. treinamento quanto ao uso dos equipamentos, assistência técnica rápida e eficiente, etc.

. **Estratégia por potencial de cliente:** Ter condições diferenciadas (preço, período, bonificação, etc.), para os clientes classificados como grandes usuários, com objetivo claro de tira-los dos concorrentes.

. **Estratégia de preço:** Os concorrentes hoje existentes provavelmente usarão esta estratégia num primeiro momento, para não perder mercado, será importante que já esteja definido uma ação de combate imediata que neste caso deverá ser ter condições melhores.

. **Estratégia de mix de produto:** É com certeza uma das maiores armas da Ferramentas Gerais para conquistar este segmento de mercado, pois praticamente toda máquina ou equipamento locado sempre precisará de alguma ferramenta para que possa ser usada, e todas estas ferramentas já são comercializadas pela empresa.

. **Estratégia de comunicação/negociação pela Web:** Será uma importante ferramenta de comunicação com o mercado, alguns concorrentes já usam. (vide anexo 2)

. **Estratégia atendimento e pós venda:** Este segmento de mercado é muito ágil, pois os clientes somente locam equipamentos no momento exato do uso, de tal forma que será necessário ter uma forma de atendê-los rapidamente; assim como a prática do pós venda poderá ser um grande diferencial no atendimento, na análise e quantificação da satisfação dos clientes, e se for necessário quais ações deverão ser tomadas para melhorar o mesmo.

POTENCIAL DE MERCADO

Hoje este mercado tem um faturamento estimado na região metropolitana de Curitiba em torno de R\$ 1.500.000,00 por mês, este valor está baseado em informações sobre a quantidade e variedade de equipamentos que algumas das empresas locadoras possuem, assim como volume, frequência de locação dos mesmos e valor de locação.

METAS E OBJETIVOS

Atingir 50% do mercado atual em um período de até 24 meses após sua implantação, e atingida a meta fazer novamente as análises de mercado e redefinir novo período de tempo e novo percentual a ser buscado.

Em função de todos os estudos que foram feitos, análises ambiental e swot, pesquisas, contatos com diversas pessoas que tem ligações com este mercado, uso intenso de literatura para embasar todas as análises e propostas, acredito que a conquista deste mercado acontecerá na medida em que forem implementadas as séries de ações já citadas anteriormente, lembrando mais uma vez que este é um mercado bastante dinâmico, e que ter as máquinas e equipamentos disponíveis no momento que o cliente precisa é um dos principais fatores para conquistá-lo, de tal forma que haverá a necessidade de um investimento inicial para compor uma variedade de itens disponíveis e posteriormente aumentá-los em quantidade e variedade, assim como substituí-los.

DOCUMENTOS FISCAIS

Verifiquei junto ao setor fiscal, quais os documentos necessários para que a execução da operação seja efetuada dentro dos padrões legais, (conforme princípios nrs. 2 e 3 da Ferramentas Gerais); o formulário de nota fiscal será o mesmo alterando somente o código de operação que neste caso será “ Remessa para Locação”, e também deverá ter um contrato de comodato do (s) equipamento (s) locado (s).

AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

Todas as atividades da empresa devem ser avaliadas periodicamente tendo sempre como premissa básica a melhoria contínua, e o projeto que estou propondo para a Ferramentas Gerais por ser uma diversificação na sua área básica de atuação, deverá passar por avaliações permanentes objetivando quantificar e melhorar vários pontos tais como:

- Grau de satisfação dos clientes.

Nos primeiros 12 meses deverá ser feita com todos os clientes que locarem equipamentos, para avaliar de forma criteriosa vários pontos como: satisfação, conforto, segurança, atendimento, custo, qualidade, pontualidade, variedade de itens, etc; assim como analisar situações que se contrapõem ao esperado implantando imediatamente as ações corretivas. Após este período fazer pesquisa mensal por amostragem, sempre cuidando muito dos pontos que não estão satisfazendo os clientes.

- Quantidade e variedade de clientes.

Nos primeiros 24 meses deverá ser quinzenal, com objetivo de analisar se as ações da estratégia de comunicação com o mercado estão sendo eficazes, permitindo que as duas variáveis sejam alcançadas, e em caso negativo tomar as ações necessárias para conquistá-las.

Após este período deverá ser mensal por amostragem, lembrando que manter e aumentar a quantidade e variedade de clientes será, sempre fruto de ações inovadoras e cativantes que fidelizem o locatário, pois como já vimos anteriormente este é um mercado muito ágil, onde a rapidez, qualidade, quantidade e variedade de itens são fundamentais.

. Itens mais locados.

Deve ser trimestral e servir de base para investimentos em maiores quantidades destes equipamentos, assim como para análise dos itens com baixo nível de locação e definição de novas estratégias para viabilização dos mesmos.

. Freqüência de locação por segmentos de mercado.

Deve ser trimestral e mostrar se as ações de marketing por segmento de mercado estão trazendo os resultados esperados.

Todos os pontos citados para avaliação, assim como outros que surgirão em decorrência das mesmas e da experiência que virá ao longo do tempo, serão importantes indicadores e servirão de base para direcionar a atuação da empresa nesta área.

OS ITENS MAIS PROCURADOS PARA LOCAÇÃO SÃO

- . Alicate prensa terminal
- . Alisadora de piso
- . Andaimos
- . Betoneiras
- . Bomba de teste hidrostático
- . Bombas e cilindros hidráulicos
- . Carrinhos porta pallets
- . Carros plataforma
- . Compactadores de solo
- . Compressores de ar
- . Conjunto oxi-corte
- . Empilhadeiras
- . Esmerilhadeiras
- . Ferramentas manuais
- . Furadeiras
- . Geradores de energia
- . Guincho de coluna
- . Mangote vibrador
- . Máquinas para solda
- . Marteleto rompedor
- . Rosqueadeiras
- . Talhas manuais e elétricas
- . Talhas tirfor
- . Tarraxas
- . Torquímetros

CLIENTES

Alguns segmentos que locam equipamentos com frequência.

- . Indústrias do setor papelero
- . Manutenção e montagem industrial
- . Indústrias siderúrgicas
- . Empresas de construção civil
- . Empreiteiras ligadas a Sanepar, Copel, Tim, GVT, Compagás

PRINCIPAIS LOCADORAS EM CURITIBA

Calmon Locação de Equipamentos Ltda

Rua Pedro Nolasco Pizzatto, 191 – Araucária – Pr

CNPJ: 34.987.860/0001-07

Locação e manutenção de máquinas e equipamentos para manutenção e montagem industrial.

Locamp – Locadora de Máquinas Pirog Ltda

Rua João Bettega, 5450 – Curitiba – Pr

CNPJ: 78.804.473/0001-39

Locação de máquinas e equipamentos para terraplenagem e construção civil e manutenção industrial.

Magnoflux Comércio Manutenção Equipamentos Elétricos Ltda

Av. Maringá, 529 – Pinhais – Pr

CNPJ: 76.036.326/0001-30

Locação e manutenção de máquinas e equipamentos solda.

AAPA Comércio de Peças e Equipamentos para Locação Ltda.

Rua Guilherme Weiss, 196 – Pinhais – Pr

CNPJ: 82.333.329/0001-39

Locação e manutenção de máquinas e equipamentos para construção civil.

Wedra Locadora Equipamentos Ltda

Rua Raul Félix, 31 – Curitiba – Pr

CNPJ: 37.848.460/0001-58

Locação de máquinas e equipamentos para construção civil.

. Terra Civil Comércio de Equipamentos Peças e Serviços Ltda.

Rua Professora Joanita B. Passos, 49 – Curitiba – Pr

CNPJ: 11.940.120/0001-67

Locação e assistência técnica de máquinas e equipamentos para construção civil.

. Conserto – Comércio e Locação de Equipamentos para Construção Civil Ltda

Rua João Chede, 3241 – CIC – Curitiba – Pr

CNPJ : 00.689.076/0001-76

Locação e consertos de máquinas e equipamentos para o segmento de construção civil.

. Helmaq Locação de Máquinas Ltda

Rua das Carmelitas, 1541 – Curitiba – Pr

CNPJ: 14.997.430/0001-10

Locação de máquinas e equipamentos para construção civil.

. Vertical Logística e Transporte Ltda

Rua João Chede, 3135 – Curitiba – Pr

CNPJ: 87.881.942/0003-70

Locação de equipamentos para movimentação de carga.

. Menarim Equipamentos para Construção Civil Ltda.

Rua João Chede, 3241 – Curitiba – Pr

CNPJ: 80.854.227/0001-33

Locação de máquinas e equipamentos para construção civil.

PERÍODOS DE LOCAÇÃO E VALORES COBRADOS

No mercado de locação de máquinas e equipamentos não existe uma regra definida de períodos e valores, porém o que tem predominado entre as empresas locadoras são as seguintes situações:

- . Períodos de locação: 3 - 7 - 15 - 30 - dias podendo ser renovável.
- . Valores: Para cada período de 30 dias 10% do valor de compra do equipamento
 - Para cada período de 15 dias 70% do valor mensal
 - Para cada período de 7 dias 70% do valor quinzenal
 - Para cada período de 3 dias 70% do valor semanal

Há que se considerar que este também é um mercado bastante competitivo, muito ágil, e nem sempre os índices acima são aplicados de forma integral.

Outro ponto a ser considerado é com relação a agilidade na substituição das máquinas e equipamentos que apresentam defeitos durante o período de locação, já que o locatário só aluga quando tem que executar trabalhos e não pode ficar parado aguardando o conserto, de tal forma que quando o equipamento apresenta algum problema ele é primeiro substituído e feito manutenção pelo locador, e aí tem outra característica do mercado, se o defeito foi por mau uso o custo é cobrado do usuário.

Os itens que normalmente são locados foram divididos em 10 grandes grupos e foi efetuada uma pesquisa de custo de locação para períodos de 30 dias.

TRANSPORTE E ELEVAÇÃO

EQUIPAMENTO	VALOR R\$
Carro plataforma (5ª roda)	60,00
Macaco hidráulico para 50 ton.	80,00
Guincho de coluna trifásico para 300 kg	170,00
Pórtico para 10 ton. Vão 6 M altura de 5 M	800,00
Talha de corrente manual para 5.000 kg	350,00
Talha de corrente manual para 10.000 kg	450,00
Talha de corrente motorizada para 10.000 kg	550,00
Talha tirfor para 1.600 kg	250,00
Talha tirfor para 3.000 kg	350,00
Trolley mecânico para 10.000 kg	300,00

CONCRETO

EQUIPAMENTO	VALOR R\$
Acabadora de superfície mod. BG 25 elétrica (3 pás)	350,00
Betoneira 130 L desmontável monofásica	80,00
Betoneira 320 L reversível sem carregador monofásica	140,00
Betoneira 320 L reversível sem carregador trifásica	120,00
Betoneira 500 L rotativa com carregador trifásica (min. 3 meses)	600,00
Mangote vibrador com extensão (35 a 60 MM)	120,00
Mangote vibrador de 25 MM	50,00
Mangote vibrador de 35/36 MM	60,00
mangote vibrador de 45/48 MM	70,00
Mangote vibrador de 60/62 MM	80,00
Máquina de cortar bloco	350,00
Motor vibrador a gasolina	200,00
Motor vibrador elétrico monofásico	50,00
Motor vibrador elétrico trifásico	50,00
Régua vibratória 2 M	300,00
Régua vibratória 4 M	350,00
Régua vibratória 5 M	400,00

CARPINTARIA E MARCENARIA

EQUIPAMENTO	VALOR R\$
Plaina desengrossadeira de 400 MM	350,00
Plaina desengrossadeira de 500 MM	500,00
Plaina desengrossadeira de 600 MM	550,00
Plaina desempenadeira	300,00
Serra fita de 800 MM	350,00
Serra de bancada RT 40	300,00
Serra de bancada convencional trifásica	120,00
Serra elétrica manual Bosch ou Makita ou Dewalt de 7" a 9" (p/ madeira)	70,00
Serra Elétrica manual Bosch ou Makita de 4" (p/ pedra)	55,00
Serra tico-tico manual Bosch ou Makita ou Dewalt	60,00

COMPACTAÇÃO

EQUIPAMENTO	VALOR R\$
Compactador de percussão elétrico CO 16 (sapo)	290,00
Compactador de percussão elétrico CO 70 (sapo)	380,00
Compactador de placa elétrico CM 13 ou CV 170	320,00
Compactador de placa elétrico CM 20	500,00
Compactador de placa a gasolina CM 20	650,00

ARMAÇÃO E SERRALHERIA

EQUIPAMENTO	VALOR R\$
Máquina de cortar ferro (Policorte)	70,00
Máquina de cortar ferro manual	50,00
Furadeira elétrica sem impacto até 1/2"	60,00
Furadeira elétrica com impacto até 1/2"	60,00
Furadeira elétrica com impacto até 1"	80,00
Martelete Bosch 11226	70,00
Martelete Bosch 11222	80,00
Esmerilhadeira Bosch 7"	80,00
Lixadeira Bosch 7"	80,00
Moto esmeril de bancada	60,00
Forja elétrica	60,00
Conjunto de Oxi-corte (sem gás)	300,00

BOMBAS

EQUIPAMENTO	VALOR R\$
Bomba Submersível 2" monofásica	180,00
Bomba Submersível 2" trifásica	140,00
Bomba submersível 3" trifásica	200,00
Bomba submersível 4" trifásica	250,00
Bomba submersível 3" para esgoto	250,00
Bomba mangote 2"	120,00
Mangueira para bomba submersível (por metro)	1,00
Motobomba a gasolina 3/4"	160,00
Motobomba de recalque 1.1/4" elétrica (até 3 estágios)	100,00
Motobomba de recalque 1.1/4" elétrica (até 5 estágios)	120,00
Motobomba de recalque 1.1/2" a diesel	380,00
Máquina de lavar jato 1500 lb	350,00

TOPOGRAFIA

EQUIPAMENTO	VALOR R\$
Teodolito óptico	250,00
Nível óptico	150,00
Nível laser LB 2	450,00

ESCORAMENTO

EQUIPAMENTO	VALOR R\$
Cavalete metálico (por peça)	10,00
Escora metálica (por peça)	8,00
Andaime tubular 1,5 x 1,0 ou 2,0 x 1,0 (por metro de altura)	10,00
Andaime fachadeiro (por metro quadrado de fachada)	5,00

TUBULAÇÃO

EQUIPAMENTO	VALOR R\$
Rosqueadeira elétrica p/ tubo até 2" modelo 535	1600,00
Rosqueadeira elétrica p/ tubo até 4"	2400,00
Tarraxa manual até 2"	380,00
Tarraxa manual até 4"	510,00
Cortador tubo até 4"	190,00
Dobrador tubo até 4"	310,00

MÁQUINAS DE SOLDA

EQUIPAMENTO	VALOR R\$
Solda elétrica 250 A	45,00
Retificador solda 400 A	180,00
Solda mig 250 A	360,00
Solda mag 250 A	360,00
Solda tig 200 A	600,00
Solda ponto 10 KVA	280,00
Solda ponto 20 KVA	400,00

Анехо 2:

ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO DE MERCADO

PRODUTOS

ATUAIS

NOVOS

MERCADOS	LINHAS DE PRODUTOS	SEGMENTOS MERCADOS	DIMENSÕES SEGMENTOS	PRODUTOS														POTENCIAL CONSUMO	
				ATUAIS															NOVOS
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		1
		MOVIMENT. TRACÃO E LEVANTE	EQUIPAMEN. CONSTRUÇÃO CIVIL	MATERIAL ELÉTRICO	CORREIAS MANGUEIRAS ROLAMENTOS	PNEUMÁTICA VAPOR E FLUIDOS	MÁQUINAS E ACESSÓRIOS LIMPEZA	SOLDAS E CONSUMÍVEIS	MÁQUINAS P/ METAIS E/OU MADEIRA	EQUIPAMENTOS PARA PINTURA	ADESIVO PARAFUSO E FIXAÇÃO	EQUIPTS DE PROTEÇÃO E SEGURANÇA	FERRAMENTAS ELÉTRICAS E PENUMÁTICAS	FERRAM. CORTE USINAGEM E METROLOGIA	MECÂNICA GERAL E HIDRÁULICA	LOCAÇÃO MÁQUINAS EQUIPAMENTOS			
ATAUAS	A	EMPRESAS DE CONSTR. CIVIL	PEQUENO																
			MÉDIO																
	B	EMPRESAS DE MONTAGEM E MANUT. IND.	PEQUENO																
			MÉDIO																
	C	EMPRESAS LOGÍSTICA	PEQUENO																
			MÉDIO																
	D	INDÚSTRIA MOVELEIRA	PEQUENO																
			MÉDIO																
	E	INDÚSTRIA METAL MECÂNICA	PEQUENO																
			MÉDIO																
	F	INDÚSTRIA ALIMENTÍCIA	PEQUENO																
			MÉDIO																
G	INDÚSTRIA AUTOMOTIVA	PEQUENO																	
		MÉDIO																	
H	INDÚSTRIA MADEIREIRA	PEQUENO																	
		MÉDIO																	
I	INDÚSTRIA QUÍMICA	PEQUENO																	
		MÉDIO																	
J	OFICINAS MECANICAS PINTURA AUTOMOTIVA	PEQUENO																	
		MÉDIO																	
NOVOS	K	L	PEQUENO																
			MÉDIO																
			GRANDE																

Bem-vinda
visita a nossa loja
www.locbras.com.br

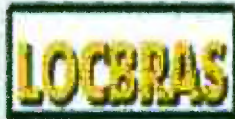
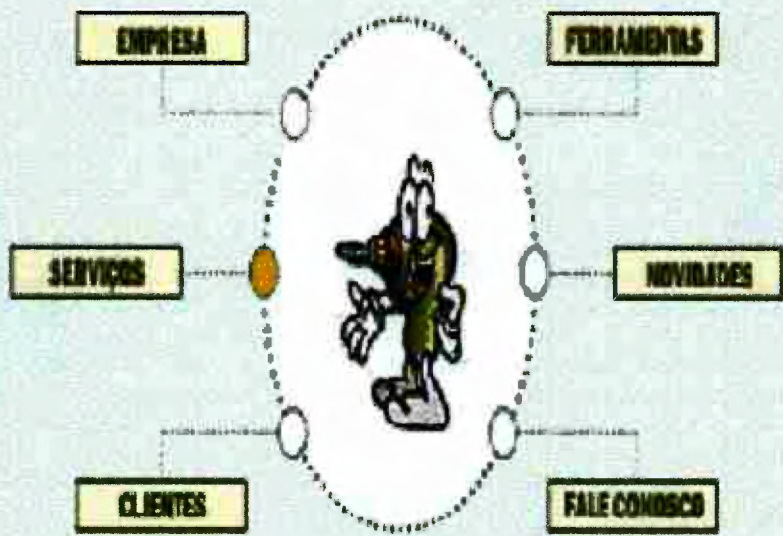
- HOME
- EMPRESA
- NOVIDADES
- FERRAMENTAS
- CLIENTES
- SERVIÇOS
- FALE CONOSCO

E-mail: loca@locbras.com.br



Para mais informações
visite-nos

LOCBRAS



Melhor
visualizado em
800 x 600

- HOME
- EMPRESA
- ATIVIDADES
- FERRAMENTAS
- CLIENTES
- SERVIÇOS
- FALE CONOSCO

Email da Matriz



Você e o mundo
visitando **IT**

LOCBRAS

Conheça a Locbras



A Locbras foi criada em 1988, atuando em locação, serviços e venda de ferramentas elétricas Bosch, Makita e Hilti.

Resolva os problemas de sua construção ou reforma com a maior especialista em ferramentas elétricas

[\[voltar home\]](#)

Melhor
visualizado em
800 x 600

- HOME
- EMPRESA
- NOVIDADES
- FERRAMENTAS
- CLIENTES
- SERVIÇOS
- FALE CONOSCO

Email da Matriz



Você é o nosso
visitante Nº



Melhor
visualizado em
800 x 600

- HOME
- EMPRESA
- NOVIDADES
- FERRAMENTAS
- CLIENTES
- SERVIÇOS
- FALE CONOSCO

Email da Matriz



Você é o nosso
visitante Nº

LOCBRAS

LOCBRAS

Ferramentas locais, com substituição imediata, mesmo em caso de uso inadequado.

Assistência técnica autorizada Bosch e Makita com orçamentos sem compromisso, devolução de todas as peças trocadas, e seis meses de garantia nos consertos.

Loc perfuração em concreto: Serviços com perfuratriz diamantada para furos e cortes em concreto com precisão e acabamento.

| [Empresa](#) | [Novidades](#) | [Ferramentas](#) | [Clientes](#) | [Fale Conosco](#) |

[Alto da página]

Menu
Atualizado em
09/07/00

- HOME
- EMPRESA
- NOVIDADES
- FERRAMENTAS
- CLIENTES
- SERVIÇOS
- FALE CONOSCO

Equipe da Matiz



Fale conosco
você também
pode fazer



Menu
Atualizado em
09/07/00

- HOME
- EMPRESA
- NOVIDADES
- FERRAMENTAS
- CLIENTES
- SERVIÇOS
- FALE CONOSCO

Equipe da Matiz



Fale conosco
você também
pode fazer



LOCBRAS

LOCBRAS

Conheça alguns dos nossos clientes e fornecedores

Principais fornecedores



Principais clientes

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| • Gerdau | • Chocolates Garoto |
| • Petrobrás | • Irmãos Thá S/A |
| • Construtora Lider | • Hochtief do Brasil S/A |

Alugar é 10 vezes melhor que comprar

Comparativo de locação x Compra

Melhor
visualizado em
300 x 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Famoz da Mierz



Você e o mundo
conectados



Melhor
visualizado em
300 x 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Famoz da Mierz



Você e o mundo
conectados

LOCBRAS

LOCBRAS

Veja o que podemos lhe oferecer

A Locbras tem o mais variado estoque de máquinas e peças, com alta tecnologia, facilidade e economia.

Você determina o tempo da locação: diária, semanal, quinzenal ou mensal. É só ligar e entregamos na sua obra.

Locseguro®: O seguro que cobra qualquer defeito nas ferramentas locadas, com substituição imediata, mesmo em caso de uso inadequado.

Melhor visualizado em 800 x 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Empresário Mágico



Visite o nosso site em 10 segundos

Melhor visualizado em 800 x 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Empresário Mágico



Visite o nosso site em 10 segundos

LOCBRAS



LOCBRAS

Conheça alguns dos nossos clientes e fornecedores

Principais fornecedores



Principais clientes

- Chocolates Garoto
- Irmãos Thá S/A
- Hochtief do Brasil S/A

Aluguel é 10 vezes melhor que comprar

Comparativo de locação x Compra

Melhor resultado em 100 e 500

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Equipe Maniz



Para mais informações

Melhor resultado em 300 e 500

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Equipe Maniz



Para mais informações

LOCBRAS

LOCBRAS

Alugar é 10 vezes melhor que comprar

Comparativo de locação x Compra

Quando você compra	Quando você aluga na Locb
• Empata muito capital	• Não empata nenhum capital
• Aumenta o imobilizado gerando Imposto de Renda	• Abate o valor do aluguel com o Imposto de Renda
• Cria armazenamento e controle de patrimônio	• Elimina despesas de controle e armazenagem
• Oito por cento esperado equipamento ser consertado	• A Locbras substitui imediatamente equipamento com defeito
• Despesas com manutenção e compra de peças	• O Locseguro cobre despesas e manutenção

Matriz
Av. Itaipava 417
300 - 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Camilla da Mota



Você é a nossa
prioridade !!



Matriz
Av. Itaipava 417
300 - 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Camilla da Mota



Você é a nossa
prioridade !!

LOCBRAS

LOCBRAS

- Obra parada esperando equipamento ser consertado
- Despesas com manutenção e compra de peças
- Equipamento obsoleto com baixa produção
- Equipamento parado depreciando
- Adquirir um tipo de equipamento
- Faz vários orçamentos para conserto
- Lida com produtos fora de sua especialização
- A Locbrás substitui imediatamente equipamento com defeito
- O Locseguro cobre despesas e manutenção
- Aluga equipamentos modernos produtividades
- Paga somente pelo período de
- A Locbrás tem todos os tipos e equipamentos à sua disposiçã
- Liga para a Locbrás e solicita o equipamento
- Utiliza os serviços da Locbrás, locação de ferramentas e técnico

Melhor visualizado em 800 x 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Email da Manz



FALE CONOSCO

FALE CONOSCO

Melhor visualizado em 800 x 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Email da Manz



FALE CONOSCO

LOCBRAS

LOCBRAS

Alugar é 10 vezes melhor que comprar

Comparativo de locação x Compra

Compra	Quando você aluga na Locbras
Capital	• Não empata nenhum capital
Valorizado gerando R\$	• Abate o valor do aluguel com despesas no Imposto de Renda
Isenção do controle de patrimônio	• Elimina despesas de controle de patrimônio e atualizações
Gerando equipamento sem	• A Locbras substitui imediatamente o equipamento com defeito
Manutenção e compra	• O Locseguro cobre despesas com manutenção

Mãe
visualizada em
800 x 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Canal da Mãe



Você é passageiro
visando à



Você é passageiro
visando à

Mãe
visualizada em
800 x 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Canal da Mãe



Você é passageiro
visando à

LOCBRAS

LOCBRAS

- Quando equipamento ser
 - manutenção e compra
 - colado com baixa produção
 - alto depreciando
 - de equipamento
 - então para conserto
 - is fora da sua especialização
- A Locbrás substitui imediatamente o equipamento com defeito
 - O Locseguro cobre despesas com manutenção
 - Aluga equipamentos modernos de alta produtividade
 - Paga somente pelo período de utilização
 - A Locbrás tem todos os tipos de equipamentos à sua disposição
 - Liga para a Locbrás e solicita o troco do equipamento
 - Utiliza os serviços da Locbrás, especialista na locação de ferramentas elétricas

Modelo atualizado em 000 x 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Email da Mibitz



Modelo atualizado em 000 x 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Email da Mibitz







Modelo atualizado em 000 x 600

LOCBRAS

LOCBRAS

Aprenda a usar as ferramentas

Escolha um dos tópicos e saiba mais informações e funções das ferr

- Cortar**
 Separar materiais como: metais, madeiras, pedras, acrílicos, chapas sintéticas, cerâmicas etc...
- Furar**
 Fa: me alx cor
- Demolir**
 Desmanchar
- Lixar/Desbastar/Polir**
 Fm

Modelo atualizado em 09/07/2003

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Modelo atualizado em 09/07/2003

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Modelo atualizado em 09/07/2003

Modelo atualizado em 09/07/2003

LOCBRAS

LOCBRAS

• **Demolidor**



Desmanchar alvenaria, concreto, pisos, lajes e rochas.

• **Lixar Desbasta Polir**



Exatidão máxima para si

• **Perfuratizes**



Perfuração em concreto armado com precisão em diversos diâmetros.

• **Cintras**



Plano de trabalho

Até 1000
visualizado em
100 x 100

- HOME
- EMPRESA
- NOVIDADES
- FERRAMENTAS
- CLIENTES
- SERVIÇOS
- FALE CONOSCO

Contato da Matiz



Logo e empresa
visualizado em



Melhor
visualizado em
100 x 100

- HOME
- EMPRESA
- NOVIDADES
- FERRAMENTAS
- CLIENTES
- SERVIÇOS
- FALE CONOSCO

Contato da Matiz



Logo e empresa
visualizado em

LOCBRAS



LOCBRAS

Furar

Separar materiais
como metais,
madeiras, pedras,
acrilicos, chapas
sintéticas,
cerâmicas etc...



Fazer furos em
metais, madeiras,
alvenaria,
concretos etc.

Lixar/Desbastar/Poli

Desmanchar
alvenaria, concreto,
pisos, lajes e rochas.



Fazer
acabamentos em
superfícies de:
madeiras, metais,
paredes,
sintéticos etc...

Melhor
visibilidade em
800 e 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Canal da Mônica



Para o melhor
visualize em




Melhor
visibilidade em
800 e 600

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Canal da Mônica



Para o melhor
visualize em




LOCBRAS



LOCBRAS


Desmanchar:
alvenaria, concreto,
pisos, lajes e rochas.



Executar
acabamentos em
superfícies de:
madeiras, metais,
paredes,
sintéticos etc...

• Outros

Perfuração em
concreto armado com
precisão em diversos
diâmetros.



Placar, fixar
madeiras, metais,
chapas, gesso
etc...

Melhor visualizado em 800 x 600

- HOME
- EMPRESA
- NOVIDADES
- FERRAMENTAS
- CLIENTES
- SERVIÇOS
- FALE CONOSCO

Fantasia Maltz



Uma empresa brasileira



Melhor visualizado em 800 x 600

- HOME
- EMPRESA
- NOVIDADES
- FERRAMENTAS
- CLIENTES
- SERVIÇOS
- FALE CONOSCO

Fantasia Maltz



Uma empresa brasileira



LOCBRAS



LOCBRAS

Dicas e novidades sobre ferramentas elétricas

Sugestões de uso de algumas ferramentas

- Ao colocar a broca na furadeira, aperte por igual os 3 furos existentes no mandril, e evitara o desgaste irregular do mandril.

Segue abaixo algumas dúvidas já respondidas

- Existem brocas específicas para cada tipo de material (concreto, alvenaria, vidro, etc) na sua próxima compra consulte o vendedor.

Responda as dúvidas abaixo e nos envie as suas dúvidas

[HOME](#)
[EMPRESA](#)
[NOVIDADES](#)
[FERRAMENTAS](#)
[CLIENTES](#)
[SERVIÇOS](#)
[FALE CONOSCO](#)



[HOME](#)
[EMPRESA](#)
[NOVIDADES](#)
[FERRAMENTAS](#)
[CLIENTES](#)
[SERVIÇOS](#)
[FALE CONOSCO](#)



[HOME](#)
[EMPRESA](#)
[NOVIDADES](#)
[FERRAMENTAS](#)
[CLIENTES](#)
[SERVIÇOS](#)
[FALE CONOSCO](#)



LOCBRAS

LOCBRAS

Preencha os dados abaixo e nos envie suas dúvidas

Os dados pessoais:

Nome completo:

Endereço completo:

Cidade:

Estado:

Código postal:

Cidade:

Data de nascimento:

 (DD/MM/AA)

LOCBRAS

LOCBRAS

Fale conosco

Fale com a loja mais próxima de você

• Minas Gerais

Belo Horizonte

PRADO - Rua dos Pampas, 168 - CEP 30410-500 - MG - Tel: (31) 3275-8010

E-mail: prado@locbras.com.br

SÃO LUCAS - Av. Contorno, 1128 - São Lucas - CEP 30110-090 - MG - Tel

E-mail: slucas@locbras.com.br

Contagem

Melhor
 visualizado em
 00x000

HOME
 EMPRESA
 NOVIDADES
 FERRAMENTAS
 CLIENTES
 SERVIÇOS
 FALE CONOSCO

Espaço de Menor



Não é a mesma
 vontade



Melhor
 visualizado em
 00x000

HOME
 EMPRESA
 NOVIDADES
 FERRAMENTAS
 CLIENTES
 SERVIÇOS
 FALE CONOSCO

Espaço de Menor



Não é a mesma
 vontade



Melhor
visualização em
800 x 600

- HOME
- EMPRESA
- NOVIDADES
- FERRAMENTAS
- CLIENTES
- SERVIÇOS
- FALE CONOSCO

Casa da Mota



Visão impressa
de 800 x 600



Melhor
visualização em
800 x 600

- HOME
- EMPRESA
- NOVIDADES
- FERRAMENTAS
- CLIENTES
- SERVIÇOS
- FALE CONOSCO

Casa da Mota



Visão impressa
de 800 x 600

LOCBRAS



LOCBRAS

Contagem

Av. João César de Oliveira, 3215 - Loja 01 - Eldorado - CEP 32340-000 - T

E-mail: contagem@locbras.com.br

• São Paulo

São Paulo

BUTANTÁ - Av. Prof. Francisco Morato, 1310 - CEP 05512-200 - SP - Tel:

E-mail: butanta@locbras.com.br

LAPA - Rua Duílio, 490 - Vila Romana - SP - CEP 05043-020 - Tel: (11) 31

E-mail: lapa@locbras.com.br

TATUAPÉ - Av. Celso Garcia, 4440 - SP - 03064-000 - Tel: (11) 293.9111

E-mail: tatuape@locbras.com.br

• Espírito Santo

Vitória

Meio
visibilidade em
90% x 500

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Email: sa@locbras.com.br



Você e a nossa
visibilidade

Meio
visibilidade em
90% x 500

HOME
EMPRESA
NOVIDADES
FERRAMENTAS
CLIENTES
SERVIÇOS
FALE CONOSCO

Email: sa@locbras.com.br



Você e a nossa
visibilidade

LOCBRAS

LOCBRAS

• Distrito Federal

Brasília

Quadra 4C lote 56 loja 5 - SIA SUL - CEP 71200-045 - DF - Tel: (61) 361.33

E-mail: brasil@locbras.com.br

Preencha os dados abaixo e nos envie suas dúvidas

Seus dados pessoais:

Nome completo:

End. completo:

Bairro:


 Melhor
 atendimento em
 99 x 990

HOME
 EMPRESA
 NOVIDADES
 FERRAMENTAS
 CLIENTES
 SERVIÇOS
 FALE CONOSCO

Email: locbras@locbras.com.br

 Você é cliente?
 clique aqui


 Melhor
 atendimento em
 99 x 990

HOME
 EMPRESA
 NOVIDADES
 FERRAMENTAS
 CLIENTES
 SERVIÇOS
 FALE CONOSCO

Email: locbras@locbras.com.br

 Você é cliente?
 clique aqui

LOCBRAS

LOCBRAS

Seus dados pessoais:

Nome completo:

End. completo:

Bairro:

Cidade:

Estado:

Cep:

Data nasc.: (DDMMAA)

Telefone:

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Elétricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Localização

Rua Pedro Nolasco Pizzato, 191
(PR 423) Estação
Cap 83705-690
Araucária - Paraná
Fone/Fax (41) 843-2585
Cel (41) 9974-8887

EMPRESA



A Calmon é uma empresa especializada na locação de equipamentos para construção civil, manutenção industrial e indústria petroquímica. Atuando desde 1992, a Calmon surgiu da dificuldade de pequenas e grandes empresas em comprar e armazenar equipamentos necessários para a realização de obras.

Oferecemos uma grande quantidade de equipamentos, de todos os tipos, necessários para a construção ou manutenção de obras.

Através da qualidade no atendimento e na prestação dos serviços, a Calmon conquistou a confiança de seus clientes e tornou-se uma das mais respeitadas empresas de locação de equipamentos.



CALMON

locação de equipamentos Ltda.

Produtos para locação e venda

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Elétricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Área restrita para clientes

Informe abaixo seu login e sua senha de acesso.

Login

Senha



Localize o produto que deseja

Digite aqui o código
ou nome do produto

BLIG CAR



» Empresa » Vantagens da locação » Contato

Rua Pedro Teixeira, Pizzetta, 191
- (PP 412) Estrada - CEP 83705-630
Aracatuba - Paraná
Fone/Fax: (41) 643-2515 / 6274-6067

PRODUTO DA SEMANA



RETIFICADOR SOLDA MIG 600 AMP 220/360/440V

Amperagem: 250A 40S
Voltagem: 220/360 ou 440V
Capacidade: 1 litro

Newsletter

Cadastre seu e-mail e receba periodicamente informações e dicas sobre promoções, utilização e operação de máquinas e equipamentos.



▶ Torne-se um fornecedor

Torne-se um fornecedor da Calmon. Clique aqui e preencha a ficha de cadastro.

▶ Clientes e opiniões

Confira aqui alguns dos clientes da Calmon e suas opiniões sobre nossos serviços.

▶ Orçamento on-line

Agora você pode fazer um pedido de orçamento pelo site. Clique aqui e veja como funciona o orçamento on-line.



CALMON

locação de equipamentos Ltda.

Localize o produto que deseja!

Digite o código

ou nome do produto

BUSCAR



>> Empresa >> Vantagens de locação >> Contato

- o Torne-se um fornecedor
- o Clientes e opiniões
- o Orçamento on-line

Produtos para locação e venda

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Elétricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Localização

Rua Pedro Nolascos Piazato, 191
(PR 423) Estação
Cep 83705-690
Araucária - Paraná
Fon e Fax (41) 943-2383
Cel (41) 9974-6067

Nome

Grupo Geral

Grupo Geral

Caminhonete

Abraçadeira

Adaptador

Bateria

Bico

Bocal

Broca

Cabo Catraca

Cabo extensão



CALMON

locação de equipamentos ltda.

Produtos para locação e venda

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Elétricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Localização

Rua Pedro Nolasco Pizzato, 191
(PR 423) Estação
Cap 83705-690
Araucária - Paraná
Fone/Fax (41) 643-2585
Cel (41) 9974-6867

Localize o produto que deseja!

Digite o código
o nome do produto

[» Empresa](#) [» Vantagens da locação](#) [» Contato](#)

- Tome-se um fornecedor
- Clientes e opiniões
- Orçamento on-line

Home

Construção Civil

Bomba autoescorvante

Betoneiras

Rosqueadeiras

Martelo

Martelete

Bomba centrífuga

Bomba hidráulica

Bomba submersa

Bomba teste



CALMON

locação de equipamentos ltda.

Localize o produto que deseja!

Digite em inglês
o nome do produto

BUSCAR

[» Empresa](#) [» Vantagens de locação](#) [» Contato](#)

- Tome-se um fornecedor
- Clientes e opiniões
- Orçamentos on-line

Produtos para locação e venda

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Elétricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Home

Equipamentos Industriais

Cabeçote

Caixa de Ferramenta

Localização

Rua Padre Nolasco Pizzato, 191
(PR 423) Estação
Cep 83705-690
Araucária - Paraná
Fone/Fax (41) 843-2585
Cel (41) 9974-6867



CALMON

locação de equipamentos Ltda.

Localize o produto que deseja!!!

Digite no lado
o número do produto:

[» Empresa](#) [» Vantagens de locação](#) [» Contato](#)

- Tornar-se um fornecedor
- Clientes e opiniões
- Orçamento on-line

**Produtos para
locação e venda**

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Eléctricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Localização

Rua Pedro Nelasco Pizzato, 191
(PR 423) Estação
Cap 837 05-690
Araucária - Paraná
Fone/Fax (41) 643-2585
Cel (41) 9974-6867

Home

Equipamentos de solda

Máquinas de solda

Cabo solda



CALMON

locação de equipamentos Rds.

Localize o produto que deseja!

Entre no lado
e nome do produto

BUSCAR

[» Empresa](#) [» Vantagens de locação](#) [» Contato](#)

[» Torne-se um fornecedor](#)

[» Clientes e opções](#)

[» Orçamento on-line](#)

**Produtos para
locação e venda**

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Eléctricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Nome

Máquinas Operatrizes

Fritador

Calendro

Localização

Rua Pedro Molasco Pizzato, 191
(PR 423) Estação
Cep 83705-690
Araucária - Paraná
Fon/Fax (41) 449-2585
Cel (41) 9974-0067



CALMON

locação de equipamentos Itala.

Localize o produto que deseja!

Digite em até

5 caracteres do produto

BUSCAR

>> Empresa >> Vantagens de locação >> Contato

▣ Tome-se um fornecedor

▣ Clientes e opiniões

▣ Orçamento on-line

Produtos para locação e venda

- ▣ Grupo Geral
- ▣ Construção Civil
- ▣ Equipamentos Industriais
- ▣ Equipamentos de solda
- ▣ Máquinas Operatrizes
- ▣ Ferramentas Manuais
- ▣ Ferramentas Elétricas
- ▣ Ferramentas Pneumáticas
- ▣ Equipamentos de Administração
- ▣ Equipamentos de Elevação

Home

Ferramentas Manuais

Tesouro

Alavanca

Alicate

Arco de serra

Chave ajustável

Chave de Allen

Chaves manuais

Chave combinada

Localização

Rua Pedro Nolasco Pizzato, 191
(PR 423) Estação
Cep 83705-690
Araucária - Paraná
Fone/Fax (41) 843-2585
Cel (41) 9974-6867



CALMON

locação de equipamentos Itda.

**Produtos para
locação e venda**

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- **Ferramentas Elétricas**
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Localização

Rua Pedro Nolasco Pizzato, 291
(PR 423) Estação
Cep 83705-690
Araucária - Paraná
Fone/Fax (41) 843-2505
Cel (41) 9974-0067

Localize o produto que deseja.

Digite no lado
à esquerda do produto

BUSCAR

digite aqui

» Empresa » Vantagens de locação » Contato

- Torne-se um fornecedor
- Clientes e opiniões
- Orçamento on-line

Home

Ferramentas Elétricas

Esmerilhadeira

Lixadeira

Furadeira

Soprador Térmico

Serra Tico-Tico

Tesoura

Serra Mármore

Serra Circular

Base Magnética



CALMON

locação de equipamentos lida.

Produtos para locação e venda

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Elétricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Localização

Rua Pedro Nolasco Pizzato, 191
(PR 423) Estação
Cep 83705-690
Assucina - Paraná
Fone/Fax (41) 643-2585
Cel (41) 9074-8067

Localize o produto que deseja

Digite no Índice
o nome do produto

BUCCAR

» Empresa » Vantagens de locação » Contato

- Tornar-se um fornecedor
- Clientes e opiniões
- Orçamento on-line

Home

Ferramentas Pneumáticas

Retífica

Parafusadeira

Lixadeira

Furadeira

Martaleta

Martelo



CALMON

locação de equipamentos Rda.

Produtos para locação e venda

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Elétricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Localização

Rua Pedro Nolasco Pizzato, 191
(PR 423) Estação
Cep 83705-690
Arucáia - Paraná
Fone/Fax (41) 640-2585
Cel (41) 9974-6847

Localize o produto que deseja:

Digite o código
ou nome do produto

Busca CAD

» Empresa » Vantagens de locação » Contato

- Tome-se um fornecedor
- Clientes e opiniões
- Orçamento on-line

Home

Equipamentos de Administração

Aparelho de ar condicionado

Telefonia

Armário

Arquivo

Aspirador de pó

Buffet

Cadeira

Cama



CALMON

locação de equipamentos ltd a.

Localize o produto que deseja!

Digite o código
ou nome do produto

BUSCAR

>> Empresa >> Vantagens de locação >> Contato

▣ Torne-se um fornecedor

▣ Clientes e opiniões

▣ Orçamento on-line

**Produtos para
locação e venda**

- ▣ Grupo Geral
- ▣ Construção Civil
- ▣ Equipamentos Industriais
- ▣ Equipamentos de solda
- ▣ Máquinas Operatrizes
- ▣ Ferramentas Manuais
- ▣ Ferramentas Elétricas
- ▣ Ferramentas Pneumáticas
- ▣ Equipamentos de Administração
- ▣ Equipamentos de Elevação

Home

Equipamentos de Elevação

Carrinho

Localização

Rua Pedro Nolasco Pizzato, 191
(PR 423) Estação
Cap 83705-690
Araucária Paraná
Fone/Fax (41) 843-2503
Cel (41) 9974-8867



CALMON

locação de equipamentos Itala

Produtos para locação e venda

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Elétricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Localização

Rua Pedro Nolasco Pizzato, 191
(PR 423) Estação
Cap 83705-690
Aracária - Paraná
Fone/Fax (41) 643-2585
Cel (41) 9924-6067

Localize o produto que deseja!

Digite o código
o nome do produto:

>>> Empresa >>> Vantagens de locação >>> Contato

- Torne-se um fornecedor
- Clientes e opiniões
- Orçamentos on-line

Home

VANTAGENS DE LOCAÇÃO

- !! Sua empresa não empata capital;
- !! Você poderá abatar o valor da locação com despesas de Imposto de Renda;
- !! Sua empresa elimina despesas de controle de patrimônio e armazenagem;
- !! A locação permite que você utilize sempre equipamentos modernos e de alta produtividade;
- !! Todos os tipos de equipamentos estarão a sua disposição;
- !! A locação elimina custos de manutenção e agiliza a troca de equipamentos;
- !! Você paga somente pelo período de utilização do equipamento.



locação de equipamentos Itala

Produtos para locação e venda

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Elétricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Localização

Rua Pedro Nolascio Pizzato, 191
(PR 423) Estação
Cidade 83705-690
Araucária - Paraná
Fone/Fax (41) 648-2585
Cel (41) 9974-0087

Localize o produto que deseja

Digite o código
ou nome do produto

» Empresa » Vantagens de locação » Contato

- Tome-se um fornecedor
- Clientes e opiniões
- Orçamento on-line

Home

CONTATO

Se você tem alguma sugestão, dúvida ou crítica sobre os nossos serviços, mande-nos um e-mail e, assim que possível, estaremos resolvendo seu problema.

Nome

Cidade

Estado

AC

Telefone para contato: (ddd) + (telefone)

Email



CALMON

Locação de equipamentos Ita.

Produtos para locação e venda

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Elébricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Localização

Rua Padre Nolasco Piazato, 191
(PR 423) Estação
Cep 83705-690
Araucária - Paraná
Fone/Fax (41) 640-2585
Cel (41) 9974-0057

Localize o produto que deseja

Digite o código
ou nome do produto

BUSCAR

[» Empresa](#) [» Vantagens de locação](#) [» Contato](#)

- [Torne-se um fornecedor](#)
- [Clientes e opiniões](#)
- [Orçamento on-line](#)

Home

TORNE-SE UM FORNECEDOR

Seja um dos nossos parceiros. Preencha o formulário abaixo e logo entraremos em contato com sua empresa.

Nome da empresa:

Nome para contato:

Área de atuação:

Endereço:

Cidade:



CALMON

locação de equipamentos Ltda.

Produtos para locação e venda

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Elétricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Localização

Rua Pedro Nolasco Pizzato, 191
(PR 423) Estação
Cep 83705-690
Araucária - Paraná
Fone/Fax (41) 643-2505
Cel (41) 9974-6067

Localize o produto que deseja

Digite aqui o nome do produto

BUSCAR

www.calmon.com.br

» Empresa » Vantagens da locação » Contato

- Torne-se um fornecedor
- Clientes e opiniões
- Orçamento on-line

Home

CLIENTES E OPINIÕES



Teknika Engenharia

"A Calmon facilita muito o trabalho de empresas como a Teknika, que atua em obras e paradas. Ela nos atende na hora que mais precisamos, oferecendo uma enorme gama de equipamentos. Toda região que tem uma petroquímica, uma empresa de celulose ou refinaria, deveria ter uma Calmon por perto."

Eneas Borges Estrela Filho
Supervisor de Almonarifado



Manserv - Montagem e Manutenção Ltda.

"Uma parceria firmada desde 1996, alugando soluções para nesse negócio: Montagem e Manutenção Industrial."

Edson da Silva
Planejamento



CALMON

locação de equipamentos lida.

Produtos para locação e venda

- Grupo Geral
- Construção Civil
- Equipamentos Industriais
- Equipamentos de solda
- Máquinas Operatrizes
- Ferramentas Manuais
- Ferramentas Elétricas
- Ferramentas Pneumáticas
- Equipamentos de Administração
- Equipamentos de Elevação

Localização

Rua Pedro Nolasco Pizzato, 191
(PR 423) Estação
Cap. 83705-690
Araucária - Paraná
Fone/Fax (41) 649-2505
Cel (41) 9974-6867

Localize o produto que deseja.

Digite no lado
a nome do produto

BUSCAR

Digite aqui

» Empresa » Vantagens de locação » Contato

- Tome-se um fornecedor
- Clientes e opiniões
- Orçamento on-line


Home

ORÇAMENTO ON-LINE

Visando facilitar o processo de locação dos nossos cliente, a Calmon criou o Orçamento on-line. Com o Orçamento on-line será possível emitir pedidos de orçamento via e-mail, economizando o tempo dos nossos clientes e agilizando os serviços internos da Calmon.

COMO FAZER UM ORÇAMENTO ON-LINE

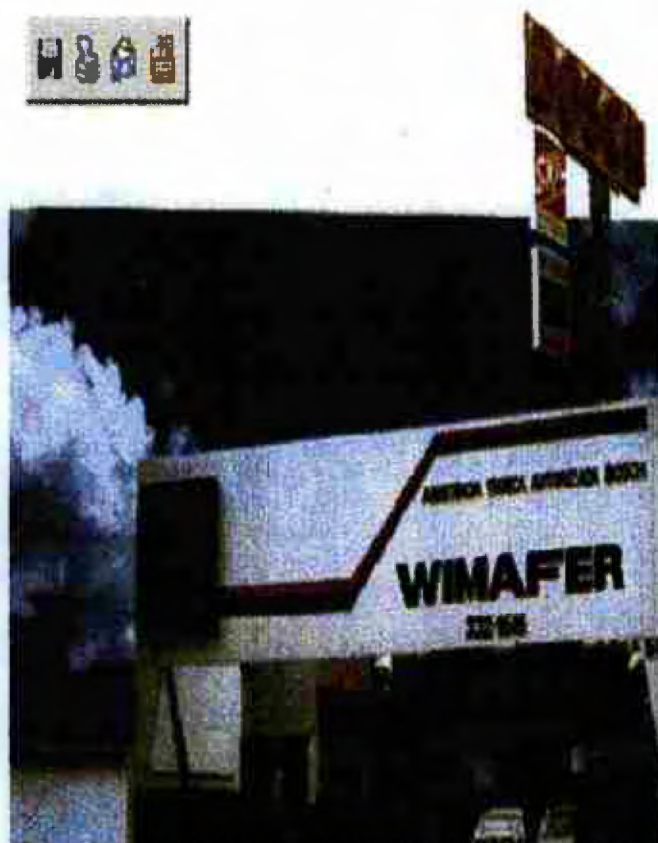
O processo para efetuar um Orçamento on-line é muito simples.

Selecione o equipamento que deseja locar clicando no ícone que fica ao lado ou abaixo do produto - 

Ao selecionar um equipamento, você estará ativando sua cesta de pedidos, que ficará automaticamente visível no lado esquerdo do site. A cesta de pedidos apresentará todos os equipamentos que foram selecionados para orçamento. Depois de selecionar os equipamentos que deseja, faça o fechamento do seu pedido de orçamento.

Para efetuar o fechamento, basta clicar no botão fechar pedido - 

WIMAFER MÁQUINAS e FERRAMENTAS LTDA.





**Anteriormente com o nome de Eletro Presidente Ltda.
e situada na Rua Getúlio Vargas, 967.**

**Vem hoje atuando no mercado
de Curitiba e outras cidades do interior com êxito.**

**Situada atualmente na Rua Alferes Poli, 1611
Bairro Rebouças.**

**Vem hoje atuando no mercado
de Curitiba e outras cidades do Interior com êxito.**

**Situada atualmente na Rua Alferes Poli, 1611
Bairro Rebouças.**



**É uma pequena empresa que conta com
profissionais
competentes preparados pela própria
BOSCH.**

Endereço <http://www.wimafer.com.br>

**AUTORIZADA EXCLUSIVA
DAS
FERRAMENTAS **BOSCH****



Rua Alferes Poli, 1611
Rebouças - Curitiba - Pr
Fone: 332-1616
e-mail: wimafer@b.com.br

Internet

Bibliografia:

- . Cobra, Marcos, "Ensaio de Marketing Global", Marcos Cobra, São Paulo, 1995.
- . Ferrell, O. C., Hartline, Michael D., Lucas Junior, George H., Luck, David., "Estratégia de Marketing", Atlas, São Paulo, 2000.
- . Hutt, Michael D., Speh, Thomas W., "B2B Gestão de Marketing em Mercados Industriais e Organizacionais", 7ª Edição, Bookman, Porto Alegre, 2002.
- . Kotler, Philip, "Administração de Marketing – Análise, Planejamento, Administração e Controle", 5ª Edição, Atlas, São Paulo, 1998.
- . Kotler, Philip, "Marketing para o Século XXI – Como Criar, Conquistar e Dominar Mercados", 6ª Edição, Futura, São Paulo, 2000.
- . Marconi, Joe, "Marketing em Época de Crise" Makron Books, São Paulo, 1993.