

Empresa de Porto Alegre se consolida no País com vending machines

Com foco na comercialização e operação de máquinas de venda, mais conhecidas como vending machines, a **RS Vending** opera desde 2020 no Sul do Brasil, consolidando-se como um dos grandes nomes desse mercado no País. São atendimentos para mais de 50 negócios com características totalmente diferentes em um mercado que, segundo o empreendedor à frente da empresa, Daniel de Castro, ainda tem grande potencial de crescimento.

Trabalhando por mais de 15 anos como piloto, Daniel vislumbrou pela primeira vez a oportunidade de negócio em uma experiência fora do País na cidade de Rosário, onde o hotel que ele estava hospedado possuía apenas vending machines para o oferecimento de produtos e comida. "Olhei aquilo e pensei 'vou estudar sobre isso para levar para o Brasil'", conta.

Após um período de estudos, Daniel estruturou o negócio em 2019 e fundou oficialmente a empresa em 2020, começando com apenas três máquinas em pontos específicos de Porto Alegre. Inicialmente, a RS Vending só oferecia o serviço de operação das máquinas, mas, por volta de 2022, a empresa expandiu para a representação de importadoras, transformando-se também em uma fornecedora desses equipamentos.

Segundo Daniel, o empreendimento se destaca por ter potencial de atendimento para diferentes frentes de negócios, possuindo desde máquinas adquiridas para a venda de calçados até máquinas destinadas à venda de alimentos congelados. "Um dos fatores é a **mão de obra escassa e cara no Brasil, as pessoas estão reinventando os seus negócios através de máquinas**", explica.

Atuação no mercado

Atualmente, a RS Vending opera em três principais frentes de serviço, sendo a venda de máquinas o principal, com a marca representando as três maiores importadoras de máquinas de vending machine do Brasil.

A operação é a frente de atuação que iniciou as atividades da RS Vending, estando o serviço disponível até os dias de hoje. A organização conta com um depósito na Zona Norte e uma equipe que gere a reposição de produtos em locais como academias e aeroportos. "A gente tem uma equipe que monitora tudo que está sendo vendido em cada máquina. Então, a gente sabe quando precisa repor", detalha.

Existe também uma terceira modalidade em que a marca opera, que são as parcerias na área dos contratos. Clientes da empresa que compraram máquinas com a RS Vending operam nesses



Daniel de Castro é o empreendedor à frente da RS Vending

pontos, pagando uma porcentagem à empresa.

Processo de implementação

O processo de implementação de uma vending machine também conta com outras etapas, segundo o empreendedor, como o transporte e a aquisição de um sistema de pagamentos.

"Nós temos seis transportadoras parceiras que fazem o frete para o Brasil inteiro com um valor bem reduzido para os nossos clientes. Também existe a compra do sistema de pagamento que a pessoa vai implementar na máquina. E esse sistema inclui o gerenciador de estoque." É através de sistemas como este que o controle de vendas e a reposição de estoques são gerenciados.

Modelos e personalização

A RS Vending trabalha com uma equipe de quatro pessoas, com sede em Porto Alegre, mas realiza a maior parte dos atendimentos online. Daniel detalha que são em torno de 30 modelos de máquinas existentes e adaptáveis, conforme a necessidade. Um exemplo dessa versatilidade são as máquinas de cartas de Pokémon, um grande fenômeno que exige uma adaptação das molas para comportar o tamanho dos produtos.

"O cliente diz que ele quer vender cartas de Pokémon, por exemplo, a gente só faz o ajuste das molas. Troca as molas para que ao invés de servirem para salgadinho, refrigerante, funcionem

para produtos fininhos para que ele tenha o máximo de produtos ali", explica.

Ao todo, a empresa trabalha com máquinas para venda de roupas, cosméticos, alimentos, congelados, café, entre outros.

Compondo os modelos mais adquiridos pelos clientes, ele cita a Combo 10X, atualmente custando de R\$ 14,9 mil, que conta com 10 molas para a disposição dos produtos. Existem também máquinas mais simples que partem do valor de R\$ 11,9 mil.

A empresa também oferece um serviço de personalização, permitindo que as máquinas sejam adesivadas e ajustadas conforme o tamanho e tipo de produto que o cliente deseja comercializar.

Como ideias para o futuro da RS Vending, Daniel almeja o aumento desse mercado no País, e potencializa essa idealização através de estratégias para ajudar os empreendedores a iniciarem no caminho de aquisição e operação de máquinas. O próximo projeto consiste em um curso gratuito no YouTube apresentando esses passos. "Quero despertar no brasileiro a vontade de empreender através de vending machines."

O contato inicial para atendimento com a RS Vending pode ser realizado via Instagram (@rs_vending) ou por WhatsApp, através do telefone (51) 98181-5473.

Marca de macarons da Serra quer ter 30 máquinas de autosserviço

Desde a abertura da primeira loja em Bento Gonçalves, há 12 anos, o casal Valquíria de Marco e Roger Righi Coelho transformou a aposta em um produto único em uma rede consolidada, a **Le Petit Macarons (@lepetitmacarons)**. Agora, além de prepararem o desembarque nos Estados Unidos e manterem conversas avançadas para chegar a Portugal, eles apostam numa nova forma de vender o tradicional doce francês: as vending machines.

Atualmente, a marca possui 25 lojas distribuídas em sete estados — Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Distrito Federal e Goiás —, sendo cinco próprias e 20 franquias, com forte planejamento para entrar no Nordeste, região que ainda não exploraram. Vale destacar que, no último ano, a rede já havia registrado um crescimento de 16% no faturamento ao expandir seus canais de venda.

Uma nova forma de vender

As vending machines são a mais nova e a maior aposta do casal. A ideia surgiu da necessidade

estratégica de alcançar locais que ainda não eram atendidos pelas lojas físicas, embora o desafio seja acostumar o público brasileiro a esse novo hábito de consumo.

"Conseguimos garantir que a **experiência do consumidor é idêntica à de uma loja física, já que o conceito sofisticado das embalagens e a qualidade artesanal dos doces é rigorosamente mantida**", comenta Roger. Nas máquinas, o cliente encontra os doces em caixas fechadas de três ou seis unidades, divididas nas coleções Frutados, Chocolates e da Chef.

O grande diferencial do modelo é a otimização de espaço e de mão de obra. As máquinas ocupam uma área de 3 m² e possuem um serviço de autoatendimento com software integrado que avisa em tempo real quando é necessário repor os macarons, não sendo necessário contratar funcionários para atendimento presencial.

Graças a essas sacadas, Roger diz que o franqueado consegue programar uma rota semanal tranquila e uma única pessoa é capaz de cuidar do abastecimento



As vending machines já estão em São Paulo e Pernambuco

e da manutenção de cerca de até 10 máquinas.

Atualmente, existem duas unidades em São Paulo — no Shopping Metrô Tucuruvi e no Shopping Internacional de Guarulhos, esta última em processos finais de instalação — e uma em Caruaru, em Pernambuco. A rede está em negociação avançada para mais sete locais a curto prazo, e planeja desbravar novos ambientes de

alta circulação, como condomínios, prédios corporativos, hospitais, clínicas e universidades. A meta da Le Petit Macarons é fechar o ano de 2026 com um total de 30 vending machines ativas em todo o País.

Desembarque internacional

O próximo grande passo da marca é a abertura, ainda neste ano, da primeira loja em Orlando,

nos Estados Unidos, após oito meses de testes de mercado. Segundo Roger, o público americano se surpreendeu com a qualidade. "Quando digo para pessoas lá nos Estados Unidos 'olha, nós vendemos macarons', elas respondem 'ah, eu conheço'. Então eu digo 'tudo bem, mas experimente o nosso'. E elas acham a qualidade completamente diferente", observa.

A estratégia inicial para driblar os custos será exportar os doces congelados do Rio Grande do Sul via transporte aéreo. A operação é viável, de acordo com Roger, graças aos incentivos fiscais. "Para mandar produto para os Estados Unidos, a gente não paga imposto. Não pagando imposto, pagamos o frete e ainda sobra dinheiro", revela o empresário. A fábrica que possuem em Bento Gonçalves produz cerca de 15 mil macarons por dia, mas é capaz de muito mais. Atualmente, ela opera com 40% de ociosidade estratégica, e dará conta da demanda até que a rede justifique a abertura de uma indústria em solo americano ou europeu, em Portugal.