

Brasília – DF , 19 de março de 2026

Ao Condomínio Residencial Ouro Vermelho 2
MD. LÍRIA LIS GUIMARÃES LIMA
Síndica
NESTA

Prezada Síndica, tendo em vista alguns questionamentos sobre o custo/benefício dos armários inteligentes da **Airlocker** e eventual substituição dos mesmos por modelos constantes da proposta da concorrente que nos fora apresentada, gostaríamos de embasar a decisão soberana desse respeitável condomínio em fatos e conclusões objetivas que iremos apresentar a seguir:

Comparativo: Airlocker vs. Concorrente

Característica	Airlocker (Contrato Vigente)	Concorrente (Proposta ML LK400)
Preço/mês	R\$ 5.940,00 (3 principais + 6 auxiliares)	R\$ 4.580,00 (Modelo LK 400 único)
Área Utilizável (m3)	5,92 m3 (Total de 111 portas)	4,25 m3 (Aprox. baseado em 108 portas)
Custo por m3	R\$ 1.003,37 / m3	R\$ 1.077,65/ m3
Valor de Venda (Un.)	R\$ 77.848,90 (+ 3,25% IPI)	R\$ 79.502,00 (+ 3,25% IPI)
Prazo de Instalação	Já instalado	Não informado
Valor de Frete	R\$ 1.000,00 (Pago)	R\$ 4.500,00 (mais R\$ 4.500,00 em caso de devolução)
Valor de Instalação	R\$ 800,00 (Pago)	R\$ 950,00

Característica	Airlocker (Contrato Vigente)	Concorrente (Proposta ML LK400)
Prazo Contratual	18 meses	36 meses
Multa Rescisória	50% das parcelas vincendas	20% do saldo restante
Assistência Técnica	Inclusa (Sem custos para falhas, visitas sempre que necessárias e gratuita)	Inclusa (1 visita trimestral gratuita)
Prazo p/ Reparo	Em até 48 horas	8h (parada total) a 72h (parcial)
Horário Atendimento	O mais rápido possível	Seg. a Sex. das 09:00 às 18:00

Análise Estratégica para o Condomínio

- Capacidade vs. Preço:** Embora a mensalidade da **Meu Locker** seja R\$ 1.360,00 mais barata, o condomínio perderia cerca de **77% do volume de carga atual**. A Airlocker entrega quase 6 metros cúbicos de espaço, enquanto a proposta da concorrente é para um único conjunto compacto de 4,25 metros cúbicos.
- Prazo de Fidelidade:** A Meu Locker exige o **dobro do tempo de contrato** (36 meses contra os 18 da Airlocker).
- Propriedade dos Equipamentos:**
 - Airlocker:** Transfere a propriedade ao condomínio após **60 meses** de contrato ininterrupto, **sem custo adicional**.
 - Meu Locker:** Oferece apenas a **opção de compra** ao final do contrato, com abatimento de 10% de depreciação ao ano sobre o valor de venda (R\$ 79,5 mil), ou seja, **depois de pagar R\$ 162.000 de mensalidade, o Condomínio teria que desembolsar R\$ 57.956,96** (Já considerada a depreciação de 10% a.a.).
- Localização e Foro:** A Airlocker está sediada e elege o foro de **Brasília/DF**. A Meu Locker é de **Belo Horizonte/MG**, o que pode dificultar manutenções físicas, já que não dispõe de assistência física local, e ônus extras em caso de disputas judiciais.

Conclusão da Assessoria

A migração para a **Concorrente (ML LK-400)** resultaria em uma redução drástica no serviço logístico (menos espaço para encomendas grandes) e um custo de frete inicial muito mais elevado (R\$ 4.500,00). Além disso, o custo para sair do contrato atual (multa de 50% das parcelas vincendas) provavelmente anularia a economia mensal por um longo período.

Com base nos dados técnicos da proposta da **Concorrente (ML LK-400)**, realizei o cálculo detalhado do volume interno (área útil) do modelo **LK-400**. Nesse sentido, é importante notar que, **embora o conjunto externo ocupe um espaço considerável (mais de 6**

metros de largura), a profundidade interna e a subdivisão das portas resultam em uma capacidade volumétrica menor.

1. Cálculo de Volume por Categoria de Porta do Concorrente

Utilizando as dimensões internas fornecidas (Altura×Largura×Profundidade) em milímetros (mm):

- **Pequena (60 unidades):** $103 \times 420 \times 483 = 20.894.580 \text{ mm}^3$.
- **Média (22 unidades*):** $226 \times 420 \times 483 = 45.846.360 \text{ mm}^3$. *Considerando o desconto de 2 unidades para o painel de comando conforme a observação.
- **Grande (12 unidades):** $339 \times 420 \times 483 = 68.766.180 \text{ mm}^3$.
- **Extra Grande (12 unidades):** $479 \times 420 \times 483 = 97.165.140 \text{ mm}^3$.

2. Capacidade Total (Meu Locker LK-400)

Tipo de Porta	Qtd. Útil	Volume Unitário (mm ³)	Volume Total (mm ³)
Pequena	60	20.894.580	1.253.674.800
Média	22	45.846.360	1.008.619.920
Grande	12	68.766.180	825.194.160
Extra Grande	12	97.165.140	1.165.981.680
TOTAL	106	---	4.253.470.560

3. Conversão de Unidades e Comparação

Abaixo, os valores finais da **Meu Locker** em comparação com o que o condomínio possui atualmente com a **Airlocker**:

- **Volume em Milímetros Cúbicos (mm³):** 4.253.470.560 mm³.
- **Volume em Centímetros Cúbicos (cm³):** 4.253.470 cm³.
- **Volume em Metros Cúbicos (m³):** 4,25 m³.

4. Veredito Comparativo de Espaço:

Empresa	Volume Total (m3)	Nº de Portas Úteis	Eficiência Logística
Airlocker (Atual)	5,92 m3	111	Maior capacidade total e fracionamento.
Meu Locker (Proposta)	4,25 m3	106	28% menos espaço que o contrato atual.

A proposta da Concorrente (**ML LK-400**), apesar de parecer visualmente maior devido à largura do conjunto (6,15 metros), entrega **1,67 m3 a menos** de volume de armazenamento do que a configuração atual da **Airlocker**. Isso ocorre principalmente porque as profundidades e alturas internas das gavetas da concorrente são mais reduzidas em comparação com os módulos que o condomínio já utiliza.

Qual o impacto dessa perda de volume no custo-benefício por porta, para te ajudar na decisão?

Com base nos dados técnicos de volume e nos custos mensais de cada contrato, apresento a análise de **custo-benefício por capacidade (volume)** e **por porta**, para que o Condomínio possa avaliar se a redução no preço da mensalidade compensa a perda de espaço logístico.

1. Eficiência de Custo por Espaço (m3)

Essa métrica mostra quanto o condomínio paga por cada metro cúbico de ar "alugado" para armazenar encomendas:

Item	Airlocker (Atual)	Meu Locker (Proposta)	Diferença
Mensalidade Total	R\$ 5.940,00	R\$ 4.580,00	- R\$ 1.360,00
Volume Total (m3)	5,92 m3	4,25 m3	- 28,2% de espaço
Custo por m3	R\$ 1.003,37	R\$ 1.077,64	+ 7,4% mais caro

Análise Técnica: Embora a fatura mensal da Meu Locker seja menor, ela é **mais cara proporcionalmente ao espaço entregue. Você pagaria mais por cada centímetro cúbico de armazenamento no Meu Locker do que paga hoje na Airlocker.**

2. Eficiência de Custo por Porta (Compartimento)

Essa métrica avalia o custo individual de cada "caixa" disponível para os moradores:

- **Airlocker:** R\$ 5.940,00 / 111 portas ≈ **R\$ 53,51 por porta.**
- **Meu Locker:** R\$ 4.580,00 / 106 portas úteis ≈ **R\$ 43,20 por porta.**

Observação: No critério "quantidade de portas", a Meu Locker leva vantagem no preço unitário, mas perde em **versatilidade**, pois o volume interno de suas portas é significativamente menor.

3. Ponto de Equilíbrio (Payback da Rescisão)

Se o Condomínio decidir rescindir com a **Airlocker** para migrar para a Concorrente, o cenário financeiro teria impactos financeiros negativos, pois a economia com as mensalidades do novo contrato seria inferior ao custo de implantação e rescisão contratual dela decorrentes.

Além do impacto financeiro negativo, o condomínio perderia quase **1,7 m3** de área de armazenamento, o que pode gerar reclamações dos moradores por falta de espaço para encomendas maiores.

Finalmente, Na Airlocker, o condomínio está a caminho de se tornar **donos dos armários** (em 53 meses). Na Meu Locker, os armários nunca serão do condomínio sem um pagamento extra vultoso ao final (opção de compra).

Sendo estas as considerações que julgamos pertinentes, esperamos poder continuar a prestar nossos serviços a este estimado Condomínio com a mesma cordialidade e presteza que tem sido a nossa marca até o momento.

Atenciosamente,



Marcelo Silva Corrêa
Sócio Administrador

Proposta de Venda Antecipada dos Armários já Instalados da AIRLOCKER

Descrição	Valor	Condição
Opção de Venda (Cj.)	R\$ 80.379,00 (impostos inclusos)	À Vista
Prazo de entrega	Imediato	Entregue
Valor de Frete	R\$ 0,00 (Pago)	Entregue
Valor de Instalação	R\$ 0,00 (Pago)	Instalado
Licença de utilização de Software	R\$ 750,00	mês
Assistência Técnica	Mediante Contrato	18 meses
Multa Rescisória	50% das parcelas vincendas	Contrato
Horário Atendimento	O mais rápido possível	Contrato

Taguatinga – DF , 19 de março de 2026



Marcelo Silva Corrêa

Sócio Administrador