

ALEC LANÇA NOVO PORTAL UMA FERRAMENTA COMPLETA PARA FACILITAR A GESTÃO DA SUA LOCADORA.



DICA DO DIRETOR

Os altos custos das máquinas x os preços de locação

JURÍDICO

Penalidades da LGPD para as locadoras começam a valer em agosto

GESTÃO

Adequar os custos da locadora é manter seu negócio funcionando

Índice

06

Os altos custos das máquinas x os preços de locação

09

Ponto de vista do fabricante

13

Obrigações e penalidades da LGPD para as Locadoras

22

Como a pandemia transformou as vendas de material de construção

32

Mulheres na Locação

36

Construção criou 112 mil empregos em 2020

43

Lançamentos

44

Degraus anuncia sua nova marca

**A Revista RENTAL NEWS
é um informativo exclusivo
da ALEC distribuído para
seus associados e
locadoras do Brasil.**

**ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS LOCADORES
DE EQUIPAMENTOS E BENS MÓVEIS**

Rua Dr. Alfredo de Castro, 200 - 7º andar - salas 700 e 711
Barra Funda - São Paulo - SP - 01155-060
Tel: 11 3965-9819 - www.alec.org.br

Financeiro: Jessica Santos
financeiro@alec.org.br

Redação: Marot Gandolfi
Edição e Produção Gráfica: Multifoco Comunicação e Marketing
Publicidade: Planeja Comunicação Completa e Marketing Assertivo
11 99931-1430 | contato@planejacomunica.com.br
www.planejacomunica.com.br

As informações contidas nos anúncios são de inteira
responsabilidade das empresas.

Os artigos são de inteira responsabilidade de seus autores
e não refletem necessariamente a opinião da Associação.

GESTÃO 2020/2022

Diretoria Executiva

Presidente
Alexandre Forjaz (Platafort)

Vice-Presidente
Bruno Eloel Arena (Casa do Construtor Rio Claro)

Diretor Tesoureiro
Hamilton Diniz Abdala (Concreto Locadora)

Diretor Secretário
Taciano de Alencar Weyne (Casa do Construtor Cotia)

Diretoria Adjunta

Diretora Jurídica
Dra. Monica Barros de Vasconcelos Zambolini (Conceito Locadora)

Diretoria Setorial

Diretor de Fabricantes
Guilherme Faber Boog (Degraus Locações)

Diretora de Prevenção de Golpes
Thaís Gomes Nunes (Nunes Locadora)

Diretor de Balancins
Ronaldo Max Ertel (Locatec)

Diretor de Gruas
Paulo Melo Alves de Carvalho (Locabens)

Diretor de Plataformas Aéreas
Miguel B. Almeida (PTA Rental)

Diretoria Regional

Diretor Regional - Guarulhos/SP
Marcus Gonçalves Madeira (Camar)

Diretor Regional - Baixada Santista/SP
Alexandre do Nascimento Silva (Grupo Betamax)

Diretor Regional - S.J. Rio Preto/SP
Carlos Cezar Galvão Teixeira (Makfil Comercial)

Conselho Consultivo Fiscal

Presidente do Conselho - CCF
Ronaldo Max Ertel (Locatec)

1º Vice-Presidente do Conselho - CCF
Paulo Melo Alves de Carvalho (Locabens)

2º Vice-Presidente do Conselho - CCF
Fernando Augusto L. de Moraes Forjaz (Formeq Rental)

1º Conselheiro CCF
Durval C. Gasparetti (Rental Servy)

2º Conselheiro CCF
Expedito Eloel Arena (Casa do Construtor)

3º Conselheiro CCF
Francisco Paulino Maciel Filho (Casa do Construtor - Santana)

4º Conselheiro
Paulo Chiomento (CPL Aluga)

PALAVRA DO PRESIDENTE

Caros associados,

Começamos 2021 com grandes desafios, estamos no segundo trimestre e agora em lockdown na maior parte do país. Se os locadores ainda não perceberam a necessidade de adaptação às mudanças estão correndo um sério risco de sobrevivência em seus negócios.

A crise sanitária que assolou o mundo vem trazendo muito sofrimento, mas tudo tem dois lados e tivemos a oportunidade de enxergar a locação sob outro prisma.

Em 2020, houve a chance de avaliarmos nossos processos administrativos, logística, atendimento, marketing, compras, manutenção, entre outros.

Quem ainda não fez a lição de casa, perdeu um precioso tempo e 2021 não vai esperar.

Nosso setor foi o menos afetado, a construção civil não parou. A maior parte dos locadores já trabalha no sistema delivery. A adaptação não foi tão drástica. O que falta então?

Um dos principais pontos é a formação de preços da locação dos equipamentos e nesta edição, vamos falar muito sobre isso.

Os fabricantes aumentaram o preço das máquinas, o combustível aumentou, insumos também. Como isso refletiu no preço da locação?

Definir o preço da locação não é uma tarefa fácil e jamais deve ter como base o preço praticado pelos seus concorrentes. Não há uma fórmula pronta, mas fatores que devem ser levados em consideração para que a conta feche.

O mercado, construtoras, indústrias, empreiteiros, enfim, os nossos clientes só nos respeitam quando nós nos valorizamos. É simples - cobrar o preço justo para oferecer os melhores equipamentos e serviços.

Ainda nesta edição, vamos falar também sobre como a pandemia transformou as vendas de material de construção e uma matéria com informações sobre a LGPD, as multas começam a ser aplicadas a partir de agosto. As locadoras precisam se adaptar à lei e a ALEC vem alertando sobre o tema, sugiro uma leitura bem atenta a este material.

Trouxemos muito conteúdo para vocês ficarem por dentro de tudo que possa ajudar na gestão dos seus negócios.

Boa leitura!



Alexandre Forjaz
Presidente

FORNECEDORES PATROCINADORES



OS ALTOS CUSTOS DAS MÁQUINAS X OS PREÇOS DE LOCAÇÃO

Estamos em um momento muito difícil para toda a humanidade. O Coronavírus tirou a vida de muitos e afetou a economia de uma forma implacável em todo o mundo. Impossível prever quais serão os impactos econômicos a curto e médio prazo. Tudo é ainda muito incerto.

Na contramão da maioria dos setores da economia, a construção civil vem experimentando um momento de boa atividade. Não se pode chamar de “ótimo” o desempenho atual deste mercado, mas podemos afirmar sem dúvidas que nenhuma previsão dava como certo a recuperação do setor nesta intensidade e velocidade.

Uma consequência deste descompasso entre previsão e realidade é o aumento excessivo de praticamente todos os insumos da construção bem como do maquinário. Um simples aumento de demanda já seria suficiente para pressionar os preços, mas no caso temos uma combinação de aumento de demanda, câmbio alto, commodities em alta no exterior, baixa produção por conta de expectativas baixas de demanda, e não menos impactante, a especulação por parte dos fornecedores.





Vamos usar como exemplo o aço. Grande parte das locadoras de equipamentos compram aço e o valor de um determinado perfil que girava em torno de R\$ 4,00 hoje pode ser cotado a R\$ 12,00 ou mais.

Neste caso temos uma somatória semelhante. Aço é uma commodity e a demanda mundial está alta. A China está comprando sucata e pressionando os mercados. O dólar está altíssimo e a demanda local está alta. O que deveria estar 50% ou 70% mais caro está o triplo do preço por conta da especulação.

Isso está acontecendo da mesma forma com o cobre, derivados de petróleo como o plástico, componentes elétricos, eletrônicos dentre outros. Todos estes insumos são necessários para produção dos equipamentos e o resultado disso vai direto para os preços.

Os locadores precisam se equipar para atender à demanda e, exatamente neste momento, os preços estão pressionados. Por outro lado, os valores de locação não estão em níveis que justifiquem um aumento no custo do investimento. O segmento de locação depende de capital intensivo e só “para em pé” com uma taxa de locação que permita a renovação da frota.

Mas porque o valor da locação está tão baixo em meio a uma demanda pressionada?

Na minha visão temos dois pontos principais. Crise econômica e cultura empresarial.

Crise Econômica

Os últimos governos abusaram do aparelhamento do estado, da corrupção e da falta de gestão que nos trouxe a maior crise econômica da história.

O resultado disso foi uma redução da atividade em nosso setor que provocou a redução do tamanho das empresas, interrupção na renovação de frota e fechamento de locadoras.

Com toda esta dificuldade a lei da oferta e procura imperou e os preços derreteram.

Quem vive este mercado há algum tempo sabe que a velocidade em que os preços caem é infinitamente maior do que a da recuperação. Os clientes logo se acostumam com o nível baixo dos preços e a dificuldade para voltar ao nível anterior é imensa.

Cultura empresarial

Há em nosso mercado empresas bastante profissionais e performando muito bem, mas infelizmente esta não é a regra. Muitas empresas formam seus preços com base no que ouvem dos clientes que, na maioria das vezes, blefa para obter preços além do limite do locador.

No mundo desenvolvido e nas empresas mais profissionais o que guia as decisões é o “rental rate”. É óbvio que nada está acima da lei da oferta e procura, mas o que direciona é o retorno do investimento. Se os preços possíveis resultam em um retorno ruim não é feito o investimento naquele equipamento.





A locação de equipamentos só faz sentido se for possível fechar o ciclo que inicia na compra, segue na recuperação do investimento com a locação e, posteriormente, venda e renovação. Se este ciclo não é possível, o negócio não decola.

Sabemos que é possível em alguns casos prosseguir sem renovar frota, mas o negócio anda “de lado” e normalmente não decola.

Gosto sempre de olhar mercados mais maduros e como evoluíram. Via de regra é uma questão de tempo para o mercado separar quem trabalha com qualidade e quem tem apenas preço. Quem tem como único predicado “ser barato” em algum momento vai mostrar ao mercado falta de qualidade no produto ou no serviço. Não há milagres e com preços baixos não tem como ter qualidade e bom atendimento. Uma questão de tempo para o mercado segregar naturalmente.



A evolução não vem apenas nas locadoras. Cada vez mais os clientes percebem que precisam de fornecedores mais profissionais e que normalmente o barato sai caro.

De qual lado você está? Dos “baratos” que sempre vencem no preço ou dos que constroem reputação de bons equipamentos e de empresas sérias? Esta é uma decisão de longo prazo e precisa ser tomada.



Paulo Carvalho

Diretor de Gruas



PONTO DE VISTA DO FABRICANTE



Nesta edição inauguramos uma nova coluna que traz entrevistas com fabricantes. Uma visão do mercado de locação sob o ângulo de quem fabrica amplia nossos horizontes, faz com que o locador enxergue pontos de vista que talvez não tenha percebido.

Entrevistamos Rogerio Sona, diretor geral, Marcos Soares, gerente comercial, ambos da Vibromak, que compartilharam informações esclarecedoras de como enxergam o mercado para a tomada de decisões. Não é simplesmente uma questão de números, mas de ouvir e entender o setor para solucionar o problema de seus clientes, o volume de negócios é uma consequência disso. Essa é a razão do sucesso da empresa.

A Vibromak é associada à ALEC desde 2019. Por qual razão vocês são associados? Qual a importância de uma Associação para os locadores de equipamentos?

Rogério Sona: Ser associado à ALEC é fundamental para nós da indústria da construção civil, assim como para todas as empresas de locação de máquinas do segmento. Os serviços e informações prestadas pela ALEC oferecem maior segurança nas operações, auxiliam nas tomadas de decisões, além de colaborar para o crescimento do setor, principalmente para as locadoras de equipamentos que têm sua parcela de protagonismo no desempenho econômico do setor.

Há vários fabricantes entrando no mercado e os preços dos equipamentos variam bastante. O que os locadores devem levar em consideração no momento de avaliar suas opções de compra?

Marcos Soares: Na minha visão são dois pontos que devem ser destacados e toda empresa de locação de máquinas deve levar em consideração antes de comprar qualquer tipo de equipamento.

Primeiro jamais colocar na balança somente o preço de aquisição de um produto, mas sim buscar equipamentos que realmente tenham um equilíbrio entre valor de aquisição x manutenção e lucratividade.

Infelizmente alguns locadores ainda pensam que a economia está no valor pago na aquisição de uma máquina, mas pelo contrário, a economia está na quantidade de tempo que esse equipamento trabalha sem gerar gastos preventivos e, quando necessário, algum tipo de manutenção, o fabricante do equipamento tenha disponível peças de reposição a preços que não vão impactar ou inviabilizar o preço de locação.

A manutenção é a garantia de uma maior vida útil dos equipamentos, certo? Qual é sua orientação para o cuidado com as máquinas?

Rogério Sona: Sem dúvidas, ter um calendário de manutenções preventivas é crucial para saúde financeira de qualquer locadora de máquinas. Este processo bem executado diminui consideravelmente a quebra de componentes principais e estruturais de um equipamento. E naturalmente essa boa prática de gestão irá refletir em baixo custo de manutenção e maior lucratividade na locação.

Sempre busque respaldo de informação do fabricante. Nós, da Vibromak, oferecemos manuais e vistas explodidas que facilitam todo o processo de compra, além de setores especializados em assistência técnica e pós-vendas.

A Vibromak oferece algum treinamento para os mecânicos das locadoras? Em quais regiões do Brasil?

Marcos Soares: A Vibromak é focada 100 % no mercado de aluguel, mantendo sempre o compromisso de não só vender máquinas, mas sim garantir ao locador treinamentos comerciais e técnicos dedicados especialmente às suas operações, de forma personalizada à necessidade de cada locador.

Nós gostamos de estar perto de nossos clientes, conhecer o locador e sua empresa, não poupamos esforços para ajudá-lo a tirar o maior proveito possível dos produtos Vibromak. Infelizmente neste período conturbado de pandemia suspendemos as operações de treinamento em campo, mas nos adaptamos e hoje garantimos online todo o suporte necessário.

Em condições normais, executamos o treinamento e capacitação técnica em todas as regiões do Brasil, basta entrar em contato com nosso setor de pós-venda e garantir uma orientação exclusiva Vibromak.

Você acredita que a maioria das equipes comerciais das locadoras entende sobre os equipamentos? Os vendedores sabem indicar para os clientes a máquina correta para executar o serviço que eles precisam? Como a Vibromak ajuda neste sentido?



Rogério Sona: As dúvidas sempre surgem, afinal estamos aprendendo todos os dias. A Vibromak acredita em um canal aberto de comunicação, além do treinamento técnico, temos um treinamento comercial sobre nossos equipamentos para as locadoras, através do qual tiramos todas as dúvidas da equipe de vendas, explicamos os diferenciais dos equipamentos Vibromak, onde e quando são aplicados.

Este treinamento comercial é muito rico em informações, através deste espaço entendemos a necessidade de cada empresa e aprendemos muito com a experiência que nos é compartilhada. O segredo é jamais deixar a condição de aprendiz mesmo quando estiver atuando como professor, todos têm algo para aprender e a ensinar. Aprendemos muito com nossos clientes e trabalhamos para retribuir da melhor forma possível.



Vamos falar de seus equipamentos? A cortadora de piso e a placa vibratória vêm sendo muito elogiada no mercado pela resistência e baixa manutenção. Você pode falar um pouco sobre esta novidade?

Marcos Soares: O desenvolvimento das placas e cortadoras Vibromak tornaram-se nosso orgulho, fruto de 12 anos de trabalho. Além de pesquisas, tecnologia e outros aspectos de desenvolvimento, foi necessário incorporar o trabalho do operador, pois nossa meta era garantir um material robusto aos locadores e melhor rendimento ao usuário final, já são 2 anos consecutivos como a melhor cortadora e placa vibratória do país.

A baixa manutenção é o principal diferencial da nossa linha profissional, fabricada para o locador e ponto. Forte, resistente e com baixo valor de manutenção.

Há pouco, lançamos nossa linha de placas reversíveis, com diretriz em tudo que desenvolvemos até hoje, máquinas robustas, de alto rendimento e de sistema reversível hidráulico: VK300 e VK400 com motor Honda Cyclone.

Considerações finais

Rogério Sona: Plantamos e estamos colhendo ótimos frutos do mercado rental. Nossa missão é manter sempre o bom atendimento, pós-venda e qualidade 100% nacional de nossos produtos.

Nosso trabalho é dedicado às locadoras de máquinas, cada equipamento que fabricamos foi especialmente pensado e projetado para empresas que buscam rentabilidade em suas operações.

Tratamos todos os nossos clientes locadores como parte da família e estamos abertos para novos desafios e parcerias para quem busca essa estabilidade em sua frota sem dores de cabeça.

A novidade do momento é que investimos em um novo parque fabril de 3000 m² que será inaugurado ainda no primeiro semestre de 2021 e já com uma meta para 2022, todos os setores operando de acordo com a INDÚSTRIA 4.0.



OBRIGAÇÕES E PENALIDADES DA LGPD PARA AS LOCADORAS

As locadoras devem se adaptar à LGPD até agosto de 2021 de acordo com a Lei nº 13.709 de 14 de agosto de 2018, a Lei Geral de Proteção de Dados ou simplesmente LGPD, conhecida por garantir o direito à privacidade, através da proteção de dados pessoais ou talvez seja muito mais lembrada pelas dúvidas e incertezas que as empresas enfrentam na hora da sua adequação.

Apesar da Lei já estar em vigor desde agosto de 2020, as sanções (penalidades) estão previstas para valerem a partir de agosto de 2021, portanto é preciso começar a jornada de adequação à Lei desde já.

Compreender a LGPD é o primeiro passo para quem procura estar em dia com suas obrigações.

Nesta matéria, vamos abordar as principais obrigações e consequências para quem não cumprir as regras da LGPD.



As locadoras estão obrigadas a observar as regras da LGPD?

Sim. A LGPD se aplica às empresas em geral e, conseqüentemente, às locadoras de equipamentos para construção civil que realizam tratamento de dados pessoais.

A LGPD define a figura do Controlador como sendo o dono do negócio e que possui os dados pessoais para diversas finalidades.

Já o Operador é quem processa, altera, analisa os dados de acordo com as ordens do Controlador. Pode ser pessoa jurídica ou pessoa física desde que use os dados com finalidade econômica (um vendedor, por exemplo).

A Locadora pode ser a Controladora dos dados pessoais quando coleta dados dos clientes pessoa física ou dos colaboradores para fazer parte da sua empresa, mas poderá ser a Operadora quando for contratada ou subcontratada por outra empresa (uma construtora, por exemplo).

O que são dados pessoais?

Dados pessoais são todas informações que identificam direta ou indiretamente uma pessoa física ou que a torne pelo menos identificável. Essa pessoa física é o titular de dados pessoais nos termos da LGPD.

Quem são os titulares de dados? São os clientes pessoas físicas, o representante legal da empresa, o prestador de serviços pessoa física (quem faz manutenção dos sistemas, por exemplo) o autônomo (por exemplo: o contador, advogado), colaboradores e seus dependentes, os sócios.



Tipos de dados: o número de RG, CPF, título de eleitor, NIS, NIT, PIS, endereço, telefone, e-mail particular, dados bancários, placa do veículo, endereço IP, etc.

O que é o tratamento de dados pessoais?

A LGPD define o tratamento dos dados como sendo:

- coleta (quando preenche a ficha de cadastro, pede dados pelo chat, e-mail, WhatsApp, etc)
- recepção (recebimento de e-mail de cliente, currículo do candidato, etc)
- armazenamento (guarda de contratos ou documentos em gavetas, e-mail, sistema, pen-drive, etc)
- compartilhamento (envio de dados para o comercial, financeiro, contabilidade, jurídico, etc)
- eliminação (descarte no lixo ou trituração de documentos, papéis, arquivos, exceto nos casos em que a LGPD autoriza a manutenção do dado).

Além dessas, há outras dezesseis ações previstas na LGPD que são consideradas também como tratamento de dados e que são comumente realizados no dia-a-dia.

Quando a locadora realiza uma dessas ações, a LGPD prevê obrigações para o uso dos dados de forma adequada, responsável e exige a sua proteção contra incidentes.

Obrigações básicas da LGPD

A locadora precisa observar as principais obrigações da Lei, divididas aqui em três 3 grandes grupos:

- 1 - Aplicação dos princípios, bases legítimas e regras específicas
- 2 - Aplicação das medidas de prevenção e segurança
- 3 - Atendimento aos direitos dos titulares, à ANPD e outros órgãos.

Tratamos cada um desses grupos a seguir.

1 - APLICAÇÃO DOS PRINCÍPIOS, BASES LEGÍTIMAS E REGRAS ESPECÍFICAS

Princípios da LGPD

Princípios são como “guias” para o tratamento adequado do dado pessoal. Vamos a eles.

Princípio da finalidade: a locadora precisa usar o dado pessoal para um objetivo específico e este por sua vez, deve ser informado ao titular. Exemplo: a Locadora precisa solicitar o número do CPF do(a) filho(a) do colaborador(a) para cadastramento do E-social (obrigação trabalhista).

Princípio da necessidade: o dado solicitado é realmente essencial para uma finalidade determinada. Exemplo: para realizar a locação precisamos do retrato do cliente no seu cadastramento.



Princípio da transparência: a locadora deve prestar informações sobre o tratamento dos dados ao titular. Exemplo: cliente deve saber se o e-mail solicitado é para envio de notícias e não de ofertas. Em geral, as informações sobre o tratamento são detalhadas na política de privacidade.

Princípio da qualidade dos dados e do acesso aos dados: a locadora deve manter os dados atualizados e corretos, sempre disponíveis ao titular.

Os princípios da segurança, prevenção, responsabilização e prestação de contas demonstram que o nível de comprometimento da locadora é quanto à proteção de dados na empresa. A aplicação destes princípios é importante para a defesa da empresa num processo de investigação de vazamento de dados (ou outro incidente).

Base legítima para o tratamento

A locadora deverá escolher a base legítima que melhor justifique o uso do dado, desde sua coleta até sua eliminação.

As bases legítimas mais conhecidas e utilizadas são:

- consentimento do titular
- cumprimento de obrigação legal
- para a execução de contrato

Destacamos essas, mas há outras bases, como o uso de dados pessoais para pesquisa, proteção da vida e integridade física, proteção do crédito, defesa em processos, tratamentos de saúde, prevenção de fraudes, legítimo interesse do Controlador.

A mais conhecida é a do consentimento. O consentimento é a autorização expressa do titular em conceder seus dados pessoais para uma finalidade específica



ca definida pela Locadora. O consentimento deve ser coletado e armazenado para servir de prova se um dia a Locadora for questionada pelo titular, ANPD ou outro órgão.

É muito provável que a locadora se depare com mais de uma base para o mesmo tratamento de dado pessoal. Nesse caso, é necessário avaliar qual delas que pode gerar menor risco de questionamentos futuros pelos titulares ou pela ANPD, ou ainda, possuir menor chance de ser alterada. Por exemplo, há empresas que entendem que o consentimento do titular é uma base instável e trabalhosa, pois pode ser revogado a qualquer momento pelo titular e tem que ser renovado sempre que houver alguma modificação no tratamento ou na finalidade da empresa.

Observação de regras específicas

Vale lembrar que a locadora precisa observar regras específicas sobre a utilização de dados pessoais sensíveis e de crianças e/ou adolescentes. No geral, devem ser utilizados em caso de extrema necessidade e com

mais camadas de proteção (acesso restrito, banco de dados separado dos demais dados, etc).

Dados sensíveis são dados pessoais que podem gerar algum tipo de tratamento discriminatório. Exemplos: foto (na contratação de colaboradores), vídeos (em câmera de segurança), biometria (no registro eletrônico de ponto – REP), dados de saúde (nos exames admissionais, informações sobre acidentes/doença do trabalho, etc), orientação sexual, idade, cor, etnia, origem, filiação sindical, preferência partidária, religião, antecedentes criminais.

Se há tratamento de dados de crianças (até 12 anos incompletos) há a necessidade de consentimento expresso de um dos responsáveis. Exceção: quando há outra base legítima aplicável, como por exemplo, no uso do CPF do dependente para preenchimento do E-social do trabalhador (base legítima: obrigação da legislação trabalhista).



2 - APLICAÇÃO DAS MEDIDAS PREVENTIVAS E DE SEGURANÇA

Basicamente, para saber quais medidas de prevenção e segurança mais adequadas para sua empresa, a locadora precisa passar por um “raio x” para saber onde os dados estão e quem tem conhecimento, uso ou acesso a eles. Feito isso, a locadora aplicará as medidas de segurança ideais e outros cuidados onde há maior risco à privacidade.

Para identificar seus pontos vulneráveis, a locadora deve realizar alguns procedimentos, conforme descritos resumidamente a seguir.

a) **Levantamento:** de ativos (celular, computador, pen drive, sistemas e locais onde podem conter dados pessoais), de processos e dados (setores/pessoas internas e externas que tratam dados pessoais) e de documentação (contratos, documentos e legislação em geral).

b) **Análise:** avaliar as informações levantadas e identificar os pontos de vulnerabilidade (onde há riscos à privacidade e violação da LGPD).



c) **Aplicação de medidas preventivas e de segurança:** reduzir ou eliminar os riscos dos pontos vulneráveis com elaboração e aplicação de políticas de privacidade e de segurança (normas ISO 27002, 27701), adequação nos sistemas, aplicativos, processos, treinamentos, etc.

d) **Importante:** se a locadora utiliza sistemas de terceiros para gestão da locação (cadastro de cliente, contrato, controle de equipamentos, boleto e nota fiscal), é preciso obter da empresa contratada as garantias contratuais de segurança e de disponibilidade dos dados pessoais.

e) **Monitoramento:** revisão das medidas realizadas, construindo um processo de melhoria contínua e garantir a proteção dos dados pessoais. A revisão poderá ser realizada por meio de auditoria ou avaliações das equipes, por exemplo.

Essas etapas fazem parte do processo de adequação da empresa às regras da LGPD.

3 - ATENDIMENTO AOS TITULARES, À ANPD E OUTRAS AUTORIDADES

Além das obrigações acima, a locadora deve nomear um Encarregado (conhecido também como DPO – Data Protection Officer) para prestar informações e esclarecimentos entre a locadora e os titulares, ou ainda, com a ANPD e outras autoridades.

O Encarregado poderá ser uma empresa terceirizada (conhecido também como DPO As a Service), ou pessoa física (terceiro ou interno), sendo recomendável que possua conhecimentos na área técnica (Tecnologia e Segurança da Informação) e jurídica, além de possuir autonomia e independência para exercer as funções.

É importante que a locadora possua um canal de atendimento, facilitado e gratuito aos titulares dos dados e não deixe de responder às suas solicitações. A Lei prevê a resposta de forma imediata ou em até 15 dias (a resposta deve ser completa, com os dados usados, duração, finalidade e outros detalhes). Lembrando que a locadora deve levantar as informações solicitadas por este titular para que o Encarregado encaminhe a resposta ao mesmo.

A locadora poderá receber diversas solicitações dos titulares, por conta dos seguintes direitos previstos na LGPD:

- a) direito à confirmação de tratamento
- b) direito ao acesso aos dados
- c) direito à correção de dados incompletos, inexatos ou desatualizados
- e) direito à revogação (exclusão) do consentimento
- f) direito de saber com quem a locadora compartilhou seus dados pessoais

Além desses, há também: direito à anonimização (o dado é descaracterizado não sendo possível a identificação do titular), direito à portabilidade, direito de pedir o bloqueio ou eliminação de dados desnecessários, excessivos ou tratados em desconformidade com a Lei; direito do titular ser informado sobre as consequências da recusa em dar seu consentimento.

O titular também tem direito de pedir providências à ANPD se a locadora não atendeu às suas solicitações ou não entrou em acordo com esse titular, no caso de incidente de vazamento envolvendo seus dados.

A ANPD (Autoridade Nacional de Proteção de Dados Pessoais) é o órgão que fiscaliza e pune quem descumpra às regras da LGPD, através de um processo administrativo para investigar se houve de fato alguma infração à norma.

Outros órgãos, como o Poder Judiciário, Ministério Público ou Sindicato da categoria profissional, podem eventualmente questionar à empresa sobre a proteção dos dados de seus titulares. E a locadora precisa estar com as informações de seus titulares e medidas de proteção de dados pessoais em dia para utilizar em sua defesa.



Incidente de segurança com dados pessoais – o que fazer?

As obrigações da LGPD visam reduzir os chamados incidentes de segurança com dados pessoais.

Incidente de segurança é o acontecimento confirmado ou sob suspeita, relacionado à violação com a segurança dos dados pessoais, podendo colocar em risco os direitos e liberdades dos titulares.

Pode ser desde a invasão em sistema, até a perda, roubo, furto, compartilhamento dos dados com pessoas não autorizadas, tratamento inadequado (sem base legítima, por exemplo) ou ilícito também. O incidente pode ocorrer de forma acidental (quando há descuido e acaba facilitando o vazamento) ou intencional (o vazamento aqui é proposital).

Existem diversos tipos de incidentes que não chegam aos noticiários: clonagem da conta do WhatsApp, acesso indevido à planilha dos salários de colaboradores e pró-labore dos sócios, dados indisponíveis durante uma queda de energia ou por falha no sistema, envio de dados pessoais para pessoa que se faz passar pelo titular, etc.

E o que deve ser feito no caso de algum incidente?

Seguem algumas providências:

a) Analisar internamente o incidente – natureza, categoria e quantidade de titulares de dados afetados, categoria e quantidade dos dados afetados, consequências concretas e prováveis. Dados sensíveis, de criança ou adolescente, que podem ser usados em golpes, fraudes como abertura de contas, devem ser considerados nessa avaliação.



b) Comunicar ao Encarregado (DPO).

c) Comunicar ao Controlador (se a locadora for operadora, ou seja, contratada por uma construtora ou outra empresa, para sublocação, e tenha dados de pessoas no negócio).

d) Seguir um plano de ação conhecido também como gestão de resposta a incidentes com medidas para reduzir os danos aos titulares e os impactos negativos em seu negócio (por exemplo: mecanismos de correção, anonimização dos dados vazados, comunicação à alta direção, aos responsáveis pela privacidade nas áreas de tecnologia e jurídica, acionamento de seguro contra incidentes de privacidade e riscos cibernéticos, etc).

e) Comunicar aos titulares de dados e para a autoridade nacional: a LGPD determina esta obrigação, se houve grave risco ou danos aos titulares. A ANPD estabeleceu o prazo inicial de 2 dias para a comunicação até que seja regulamentada. Há no site da própria ANPD um formulário de comunicação de incidentes. **CLIQUE AQUI**

f) A locadora deverá reunir o máximo de informações sobre o incidente para os questionamentos dos clientes, colaboradores, fornecedores, ANPD e outros órgãos, se houver abertura de processo judicial para indenizar danos aos titulares.

g) É possível que venha a ser questionada pela empresa contratante ou parceira, isso porque a LGPD prevê a possibilidade da contratante (uma construtora, por exemplo) ter que pagar indenização por danos aos seus titulares, ainda que o incidente com estes dados tenha sido causado pela empresa contratada (locadora, por exemplo).

Como se observa, ainda que as sanções administrativas não estejam em vigor, havendo algum tipo de incidente, a locadora precisa demonstrar que está utilizando os dados pessoais de forma responsável para seus titulares ou outros órgãos que podem defender seus direitos também.

Sanções administrativas

Caso haja incidente, outra consequência possível para a locadora são as sanções administrativas (penalidades) aplicadas pela ANPD, previstas para entrarem em vigor em agosto de 2021.

É importante registrar para que ocorra a sanção deve haver antes a abertura de um processo administrativo contra a locadora. A ANPD instaura esse procedimento para apurar se existiu alguma violação da LGPD, como um pedido de um colaborador, um cliente titular dos dados, por exemplo.

A locadora terá oportunidade de se defender, apresentando sua defesa com base em todas medidas de segurança e técnicas administrativas utilizadas na empresa para proteção de dados pessoais envolvidos no incidente.

A locadora não será responsabilizada pela violação se provar uma das situações abaixo:

- a) que não realizou o tratamento dos dados envolvidos no incidente, ou
- b) que a culpa é exclusivamente do titular ou de terceiro, ou
- c) que não houve violação de privacidade

Se ficar comprovada que a violação foi provocada por seu descuido com os dados pessoais, a locadora poderá sofrer uma (ou mais) das seguintes sanções:

SANÇÕES PARA QUEM DESCUMPRIR A LEI

- a) advertência
- b) multa simples de até 2% do faturamento da pessoa jurídica ou do grupo no seu último exercício, excluídos os tributos, limitada, no total, a R\$ 50.000.000,00
- c) multa diária, limitado ao valor de R\$ 50.000.000,00
- d) tornar a infração pública nos principais meios de comunicação, após confirmada a sua ocorrência
- e) bloqueio dos dados pessoais a que se refere a infração até a sua regularização
- f) eliminação dos dados pessoais a que se refere a infração
- g) suspensão parcial do funcionamento do banco de dados a que se refere a infração pelo período máximo de 6 meses, prorrogável por igual período, até a regularização da atividade de tratamento pelo controlador
- h) suspensão do exercício da atividade de tratamento dos dados pessoais a que se refere a infração pelo período máximo de 6 meses, prorrogável por igual período
- i) proibição parcial ou total do exercício de atividades relacionadas a tratamento de dados.

As penalidades poderão ser aplicadas de forma isolada ou em conjunto, dependendo do que foi comprovado para proteger os dados, além de outras circunstâncias, tais como a gravidade do incidente, extensão dos danos causados, quantidade de titulares, porte da empresa, se foi a primeira vez que houve a infração ou não (reincidência), etc.



Ou seja, o que a empresa investe em segurança poderá beneficiá-la dentro de um processo seja administrativo ou judicial.

Conclusão

Numa pesquisa feita em 2020 pela IBM Security* com 17 países, o Brasil é o país que mais demora para identificar e conter um vazamento de dados pessoais. Aqui, as empresas levam em média 380 dias para identificar e conter um vazamento de dados, 100 dias a mais que a média dos demais países pesquisados.

A maior parte dos vazamentos ocorridos no Brasil são de:

- 47% provocados por hackers ou criminosos
- 28% provocados por falhas no sistema
- 25% por falha humana, ou seja, descuido de colaboradores ou prestadores de serviços terceirizados



Para quem acredita que a LGPD “não vai pegar”, vale dizer que a violação de dados causa prejuízo de R\$ 5,88 milhões para empresas brasileiras, de acordo com a mesma pesquisa citada.

Esse valor é resultado de pagamentos de indenizações aos titulares, perda de clientes, custas processuais, abertura de contas e cartões de crédito para os titulares, monitoramento de fraudes com os dados dos titulares, entre outros. E as sanções previstas a vigorar a partir de agosto deste ano, aumentarão o valor desse prejuízo às empresas.

O fato é que muitas empresas estão contando com a flexibilização da norma, principalmente as microempresas e empresas de pequeno porte. Inclusive, foi aberta a tomada de subsídios para que as ME/EPP possam opinar e a partir dessas sugestões, a ANPD elaborará a regulamentação para as empresas de pequeno e médio porte.

Contudo, ainda que desonerem as empresas de micro e pequeno porte de parte das obrigações da LGPD, há a necessidade destas manterem os dados pessoais sob sua proteção mínima.

Lembrando-se que todo bônus vem acompanhado do seu ônus, a locadora que usa dados pessoais deverá encarar a adequação à LGPD como obrigação, investindo na prevenção e segurança dos dados pessoais, para evitar possíveis prejuízos financeiros e em sua reputação.

Fontes:

*Ciab Febraban (Federação Brasileira de Bancos): <https://noomis.febraban.org.br/noomisblog/empresas-brasileiras-perdem-quase-r-6-mi-com-vazamento-de-dados>

ANPD: Autoridade Nacional de Proteção de Dados



Yone Wauke

Advogada, Pós-Graduada em Direito Digital e Proteção de Dados, Consultora, Certificada em LGPD, Instrutora de cursos e treinamentos pela Vylex Tecnologia da Informação. Coautora do Manual “PER/DCOMP - Pedido de Restituição, Ressarcimento ou Reembolso e Declaração de Compensação de Tributos Federais”- Ed. FISCOsoft

ASSOCIADO À ALEC TEM ASSESSORIA JURÍDICA

Qual locador não tem dúvidas
com questões jurídicas e
não tem a quem perguntar?

Sabemos que o setor rental tem peculiaridades e não são todos os advogados que entendem estes meandros.

Nossa advogada, Dra. Monica Zambolini, é especialista em locação e pode ajudar nossos locadores associados.

A assessoria jurídica da ALEC prevê o esclarecimento de dúvidas frequentes dos locadores. As questões mais complexas deverão ser tratadas à parte.

A ALEC tem como objetivo colaborar na gestão cada vez mais eficaz da locadora de nossos associados para que o mercado rental se torne mais profissional.

Todos ganham!



O locador associado entre em contato através dos e-mails
atendimento@org.br ou imprensa@alec.org.br

COMO A PANDEMIA TRANSFORMOU AS VENDAS DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO

A pandemia do novo coronavírus e o isolamento social imposto trouxeram um estilo de vida diferente. Grande parte da população passou a trabalhar de casa, em um primeiro momento de forma temporária, mas, aos poucos, como nova realidade. Com mais tempo em casa, as paredes que precisavam de uma nova pintura, reparos que estavam atrasados e até mesmo decorações para deixar o ambiente mais agradável se tornaram o novo passatempo - e, conseqüentemente, o famoso “Faça você mesmo” dominou o setor de construção e home center.



GESTÃO

Prova disso é o salto de vendas de materiais pela internet para pequenas reformas. Uma pesquisa conduzida pela ELK apontou que 24% dos consumidores finais já tinha comprado materiais online para pequenas reformas alguma vez na vida. Nos três primeiros meses da pandemia, porém, esse número atingiu impressionantes 42%. Para os varejistas, essa animação de criar e reformar com as próprias mãos significou migrar rapidamente para o universo digital. Para abocanhar uma parte do faturamento do segmento, 65% dos lojistas passou a vender de forma remota, com entregas. Em maio, esse número era de 44%.

Quebrando paradigmas, lojas menores e “de bairro”, sem presença no online, precisaram se adaptar, comercializar pela internet, além de ampliar o leque de produtos para bricolagem e jardinagem. Porém, apesar da vontade e potencial de mercado, o varejista precisa estruturar sua operação consistentemente. A capacidade de adequação também inclui surpreender e munir o cliente de maneiras que facilitem a compra, como pagamentos, prazos de entrega mais rápidos e promoções eficientes. Então, como preparar a loja para tais processos e com fluidez? Abaixo, elenco dois fatores como protagonistas.

Organização, formas de pagamento e prazos de entrega: os pedidos desse tipo de varejo costumam ser complexos, com diversos itens, diferentes tipos de processos - como aquisição online e retirada em loja - e o movimento oposto, com entrega delivery. Além disso, existe a possibilidade da entrega ser realizada em locais diferentes, principalmente quando executada por terceiros (engenheiros e arquitetos, por exemplo, que compram materiais para diversas obras no mesmo dia). Investir em sistemas que integram esses processos garantirá organização e versatilidade ao cliente, que deseja uma experiência de compra ágil e eficaz em todos os passos, além de formas de pagamentos facilitadas.



Promoções e movimentação de estoque: assim como diversos segmentos, o de material de construção e home centers conta com diversas vendas “casadas”. Uma pessoa pode precisar de uma lata de tinta para uma pintura, mas também comprar plantas e produtos para pequenos reparos. Além de garantir que há disponibilidade e controle dos itens estocados, é interessante aplicar soluções que facilitem os mesmos descontos, seja no PDV ou e-commerce, com oferta de brindes para descomplicar a vida do varejista. Nesse tipo de plataforma, ainda pode ser possível gerar vouchers e fidelizações, fatores que auxiliam o fortalecimento de pequenos empreendimentos.



Para o cenário do pós-pandemia, podemos prever a manutenção da alta de vendas do setor. Uma pesquisa do Grupo Zapp indicou que o tipo de imóvel buscado mudou durante a crise, com os brasileiros desapegando de moradias menores e próximas ao trabalho e se interessando cada vez mais por imóveis afastados, maiores e com vista para a natureza. Mais do que uma tendência, a mudança do estilo de habitação deve sustentar a consolidação do “Faça você mesmo”, com mais pequenas reformas tomando lugar nas novas casas.

Qual será o impacto para o setor? Podemos listar três: a primeira é que, com o aumento de metragem das casas, produtos de jardinagem e bricolagem devem ganhar ainda mais destaque; a segunda, lojas menores e afastadas poderão ganhar mais visibilidade por contraporem a distância das grandes redes; e a última, cada lojista e colaborador precisará entender o momento do mercado e dar respostas. Ter iniciativas e governar esse novo espaço, regendo os formatos físicos e digitais será fundamental para atender o novo público.



Daniel Mayo

Diretor de segmento da Linx

Como manter o espírito empreendedor do fundador nas gerações futuras? Este é um dos principais desafios dos negócios familiares e no setor rental mais ainda, levando-se em consideração que em geral as locadoras são familiares. São muitas que estão na 2ª ou 3ª geração.

A Folha de Pernambuco vem publicando uma série de reportagens com temas fundamentais neste tempo de grandes mudanças aceleradas pela pandemia COVID19 como: Gestão de Riqueza, Filantropia de Impacto, Responsabilidade Social Corporativa – Corporate Social Responsibility (CSR)/Governança Socioambiental – Environmental, Social, and Governance (ESG), Governança e Sucessão Familiar e finalmente Internacionalização de Start-ups.

Reproduzimos nesta edição uma matéria pertinente sobre pai empreendedor x filho empreendedor que tem muito a ver com o mercado de locação no Brasil.

Thomas Lanz: Muitas coisas são explicadas pela ciência em relação à hereditariedade. Outras não. E uma delas diz respeito ao temperamento dos filhos. Há irmãos com naturezas totalmente diversas que nos fazem questionar se realmente são irmãos. Temos filhos totalmente diferentes dos pais e também presenciamos filhos que são muito parecidos com eles em muitos aspectos ligados ao temperamento.

PAI EMPREENDEDOR x FILHO EMPREENDEDOR

GESTÃO

Um deles é o espírito empreendedor. Já presenciamos junto às famílias empresárias que não temos apenas um membro com perfil arrojado, proativo, fazedor e criativo, mas sim dois. Por exemplo, pai e filho.

Em muitos casos, quando o filho está ingressando na empresa familiar vai se formando um ambiente de desgaste. Tendo o filho temperamento semelhante ao do pai, ele não encontrará espaço para dar vazão às suas ideias e impulsos.

O pai se torna uma barreira. Já ocupa os espaços, manda no negócio e tem todo o direito de impor suas vontades. O filho precisa obedecer e seguir às orientações dos mais velhos. Ele se rebela em muitos casos.

O que fazer? Diversos caminhos podem ser trilhados para que todos continuem felizes e que o desgaste não leve a conflitos mais sérios e danosos para a organização.

Antes de mais nada os pais precisam acompanhar e observar de perto quais são os perfis de personalidade dos filhos. Detectando situações que prevêm choques de personalidade, caminhos profissionais alternativos devem ser traçados para o futuro herdeiro.

Em primeiro lugar é muito importante que ele possa aprender na prática, ou seja, estagiar e trabalhar em outras empresas. Rapidamente esse filho irá observar o que faria ou não se tivesse seu próprio negócio. Não pode interferir, pois o negócio não é seu. Se situação semelhante ocorresse na empresa da família, já tentaria mudar por conta própria ou discutiria com seu pai ou tio a questão de forma agressiva. Pronto, o mal-estar e conflito pode estar armado.

Outra alternativa, seria elaborar um plano de carreira para o filho no próprio negócio da família com um acompanhamento bem próximo de um gestor. Haveria



a ideia, trazida pelo próprio filho ou existente na empresa para um novo negócio ou uma nova atividade num campo de atuação já existente. Por exemplo, criar uma área de tecnologia da inovação, montar um negócio de exportação ou formar parcerias estratégicas. A responsabilidade do desenvolvimento e colocação em prática dessas novas atividades deveriam ser passadas à filha ou filho empreendedor. É claro que no início com o devido cuidado e respaldo até de consultores ou mentores externos. O pai e tio, se for o caso, continuariam a tocar os negócios usuais e acompanhando via conselho, por exemplo, as novas atividades.

Outros herdeiros se sentindo infelizes nos negócios familiares decidem se afastar e criar os seus próprios negócios. Acompanhamos casos de muito sucesso. Para buscarem o capital necessário às novas atividades recorrem a investidores externos. Esses poderão ser apenas sócios capitalistas ou parceiros de negócios. Em muitos casos, o investidor poderá ser a própria família empresária.

Como visto, existem inúmeras possibilidades e oportunidades que podem ser criadas para que o negócio da família prospere e cresça sem necessariamente se criar terreno para atritos.

O que em todo caso é muito importante é que os filhos que eventualmente se afastarem da operação do negócio familiar estejam do outro lado muito presentes na governança da empresa. A sua presença no conselho e comitês pode ser de muita valia, assegurando igualmente as bases para a perpetuação do negócio familiar.

Fonte: Folha PE



**ADEQUAR OS CUSTOS DA LOCADORA
EM TEMPOS DE PANDEMIA É SINÔNIMO
DE MANTER SEU NEGÓCIO FUNCIONANDO**



Todas as empresas, de forma geral, realizaram uma reengenharia administrativa, financeira e comercial, adaptando suas atividades para enfrentar a pandemia e reforçar seus pilares de sustentação.

Nós, brasileiros, somos otimistas por natureza e não prevíamos que a crise sanitária se estenderia até agora. Fontes do mercado projetam que esta situação deva durar até meados de 2022, ou seja, 2021 será um

ano repleto de obstáculos a serem superados. E, em 2022, ainda as eleições vão mexer com o país.

Mas esta pandemia trouxe também um grande aprendizado para todos nós. As empresas foram forçadas a rever seus processos para uma adequação dos custos em função da queda da demanda e do faturamento e muitas fecharam por não conseguirem fazer a lição de casa. As que estão superando esta fase, com certeza,

redesenham seus processos administrativos, financeiros e comerciais.

Nós, do segmento rental, tivemos que rever nossos negócios para suportar as variações mensais em nosso faturamento.

Para sobreviver em meio à pandemia, as locadoras devem ajustar seus preços e cobrar valores justos que possibilitem a expansão de seus negócios, mantendo o padrão exigido pelas construtoras e pelo mercado em geral.

Não se pode balizar o preço de aluguel da máquina pelas empresas vizinhas, é fundamental saber calcular o custo da locação dos equipamentos.

A locadora tem diferentes cargas tributárias em função de sua forma de constituição: simples, lucro presumido, lucro real ou Eireli e os percentuais de impostos têm impacto direto no faturamento.

Uma parte significativa dos custos operacionais está na mão de obra utilizada pelas locadoras e outra parte importante são os investimentos realizados na aquisição e na manutenção dos ativos.

Empresas de todos os segmentos tiveram elevação em seus custos e todos os fabricantes corrigiram os preços dos produtos e equipamentos para obterem um melhor equilíbrio econômico e financeiro. A modernização das locadoras também passa pela reengenharia de custos.

Para facilitar a explanação, cito os principais setores de uma locadora, independentemente de seu porte: administrativo, financeiro, oficina, logística, comunicação, almoxarifado, lembrando que para prestarmos serviços com qualidade, precisamos ter colaboradores com qualidade.

Folha de pagamento

A folha de pagamento com todos os encargos e benefícios tem impacto sobre o valor dos serviços ou valor de locação dos equipamentos.

Por esta razão, todos os valores gastos pelas empresas devem ser computados.

Veja o cálculo aproximado do custo mensal de um colaborador.

PISO SALARIAL – BASE SINDICATO DOS COMERCIÁRIOS

Piso - R\$ 1.461,00
Encargos Sociais (85 %) - R\$ 1.241,00
Vale Alimentação (mensal) - R\$ 250,00
Insalubridade - R\$ 209,00
Vale-Transporte - R\$ 300,00
Salário + encargos - R\$ 3.461,85



Benefícios

Cada empresa tem sua política de benefícios e os valores pagos para cada colaborador que devem ser somados aos salários com encargos (plano de saúde, vale refeição e outros), chegando-se o real custo da equipe.

Logística

Outro ponto a ser considerado são os investimentos realizados pelas locadoras para atender à demanda de entregas e retiradas.

Não se pode considerar somente o investimento na compra dos veículos, deve-se computar o custo com a mão de obra, o motorista.

PISO SALARIAL – BASE SINDICATO DOS MOTORISTAS DO ESTADO DE SÃO PAULO

Motorista Categoria B - R\$ 1.550,00
Encargos Sociais (85 %) - R\$ 1317,50
Vale Alimentação (mensal) - R\$ 250,00
Vale Refeição (mensal) - R\$ 440,00
Vale-Transporte - R\$ 300,00
Salário + encargos - R\$ 3.875,50

Observação: Os valores apresentados são apenas exemplos e variam entre as empresas. Cada locadora deve fazer seu próprio cálculo para a obter o custo da mão de obra na logística.

Ativos

Segmento de Locação e Veículos

No segmento de locação de veículos, as principais empresas trocam seus automóveis anualmente ou com uma determinada quilometragem.



Este sistema tem como objetivo manter a frota nova para oferecer melhor serviço ao cliente e evitar gastos com manutenção que corroem as margens de lucro.

Essas locadoras calculam seus preços com base no custo de renovação dos veículos e possuem um forte mercado de revenda de seminovos, cuja margem de lucro é garantida pelos descontos para frotista que recebem das montadoras.

Locadores de um mesmo nível têm preços de locação próximos.

Os veículos são entregues limpos e assim devem estar na devolução, prontos para serem alugados novamente.

Caso estejam sujos, as locadoras podem aplicar taxas de limpeza, pois terão um custo de mão de obra para a lavagem dos veículos.

Se forem devolvidos com avarias, o locatário é responsável pelos reparos e pelo pagamento das diárias até a efetiva devolução.

Segmento da Construção Civil

O mercado de locação de equipamentos e ferramentas para construção é muito amplo.

Os locadores deveriam ter amplas facilidades para realizarem a renovação de frota e oferecerem ao mercado sempre uma tecnologia atualizada. Equipamentos novos proporcionam maior produtividade e menores custos operacionais.

Cada grupo de equipamentos requer uma análise detalhada da locadora para a determinação dos valores de locação.

Equipamentos para Concreto

Betoneiras, vibradores, réguas vibratórias, alisadoras, cortadoras, betoneiras, compactadores, vibradores, ferramentas elétricas, giricas, etc

Ferramentas Elétricas

Furadeiras, serras circulares, martelos rompedores, martelos perfuradores, lixadeiras.

Equipamentos para içamento

Guinchos de coluna, guinchos de laje, minigruas, gruas, etc.

Equipamentos para limpeza

Lavadoras de alta pressão, extratoras, lavadoras e secadoras

Equipamentos para Iluminação e eventos

Geradores, torres de iluminação

Plataformas de Trabalho Aéreo

Plataformas de monomastro, plataformas tesoura, plataformas articuladas

Alternativas para a determinação do valor de locação

As locadoras são parceiras comerciais importantes para o cumprimento dos cronogramas de obras na construção civil e na solução de problemas.

É importante que o locador se valorize e cobre preços justos, de acordo com o nível do serviço prestado.

Não existe uma regra básica para o cálculo do preço de locação, mas é imprescindível que a

locadora saiba levantar seus custos da forma que achar correta.

É arriscado a locadora não saber seus custos e, pior ainda, usar a tabela de seus concorrentes como base para estabelecer seus preços.

O mercado sinaliza os preços que estão sendo praticados que constam nas planilhas das construtoras, mas não se leva em consideração o estado de conservação dos equipamentos, apenas o preço.



Como calcular o preço da locação?

A) Os locadores podem calcular o valor mensal de locação com base no valor do equipamento novo.

Aplicando um percentual sobre o valor do investimento de forma que o valor obtido possa gerar a receita para a locadora pagar todos os custos e gerar um lucro.

A maioria dos equipamentos trabalha até o final de sua vida útil e gera altos custos de manutenção, o que acaba sangrando o caixa das locadoras.

No segmento de locação de equipamentos para construção civil alguns equipamentos possibilitam a revenda depois de determinado período de locação, são as máquinas de maior valor agregado.



B) Cálculo com base no custo total do equipamento

Nesta alternativa, deve-se levar em conta, além do valor do investimento, todos os custos gerados com a troca de peças de reposição, mão de obra e outros custos.

Para determinar a vida útil do equipamento considere os seguintes fatores:

- Tipo do equipamento
- Condições de trabalho
- Frequência de utilização
- Custos de Manutenção
- Prazo de Amortização

Observação:

1 - Equipamentos locados para grandes obras, trabalham na maioria das vezes em condições severas e com alto desgaste de seus componentes quando comparados com locações por menores períodos que podem gerar melhores resultados.

2 - No segmento de locação de equipamentos para a construção civil, alguns equipamentos de maior valor agregado como os da linha amarela e as plataformas de trabalho aéreo possibilitam a revenda depois de determinado período de locação. A receita gerada nesta venda poderá entrar no cálculo do custo de locação.

Na maioria das locadoras de equipamentos da linha leve isto não se aplica. Por esta razão, o cálculo do valor mensal de locação deve ser feito com base na vida útil determinada pela locadora em função de seu segmento de atuação.

Oportunidade

O mercado da construção civil está crescendo e agora é o momento para corrigir eventuais distorções comerciais, possibilitando às locadoras acompanhar o ritmo das construtoras.

O novo normal das locadoras de equipamentos leves e ferramentas elétricas deve seguir as práticas já adotadas pelos locadores de veículos que cobram preços justos, proporcionais aos investimentos, gerando bons resultados e a compra de equipamentos novos para maior produtividade na construção civil.



Engenheiro Fernando Forjaz

Vice-Presidente do Conselho ALEC

Para esta primeira edição de 2021, convidamos Luciane Gabriel de Oliveira, Diretora da Rompmaq, que está à frente da locadora há 21 anos. Uma mulher que conquistou respeito dos clientes e funcionários, a duras penas, através da demonstração do seu profundo conhecimento técnico das máquinas e administração de sua empresa.



Sua história é um incentivo e tanto para as novas gerações de mulheres que estão entrando no mercado de locação e, se algumas têm dúvida ou receio, certamente, vão se encorajar com a trajetória desta profissional cheia de garra e charme também! Confira a seguir o depoimento da Luciane.

“Acredito que tudo começou por volta dos meus 5/6 anos, quando ficava ao lado do meu pai aos finais de semana, enquanto ele fazia manutenções em pequenos compressores que pegava para consertar para fazer uma renda extra, eu gostava de ficar ali *colando a mão na graxa*”.



Na empresa comecei em 1993, estava no meu 2º ano de administração e queria praticar o que estava aprendendo, foi então que pedi ao meu pai um emprego. Comecei trabalhando no escritório e, aos poucos, organizei toda a parte administrativa, enquanto ele cuidava da oficina.

Em 1995, vimos a oportunidade de entrar para o ramo da locação e compramos um compressor usado, reformamos e alugamos. Foi uma satisfação imensa! Adquirimos outros equipamentos usados, até que chegou a hora de começar a comprar máquinas novas, justamente dos fabricantes onde meu pai trabalhou como mecânico, como a Atlas Copco.

Durante todos esses anos nos especializamos, participamos de feiras nacionais e internacionais e investimos em cursos.



ASSOCIADO
Atualize seus dados no novo portal

The image shows a smartphone screen displaying the Alec website. At the top, there are social media icons for Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, and YouTube. The main header features the Alec logo (a stylized 'A' with a blue and yellow gradient) and the text 'ASSOCIÇÃO BRASILEIRA DOS LOCADORES DE SOBRAMENTOS E BENS MÓVEIS'. Below this, a blue banner reads 'ASSOCIADO À ALEC TEM ASSESSORIA JURÍDICA' with a 'CLIQUE E SAIBA MAIS' button. The main content area shows a close-up of hands typing on a keyboard, with the word 'Associados' overlaid in white. A green WhatsApp icon is in the bottom right corner of the screen. The phone's navigation bar is visible at the bottom.

Envie seu endereço, e-mail, logotipo em alta resolução, telefone e WhatsApp corporativo para atendimento@alec.org.br



Em 2000, percebi que era hora de voar sozinha e resolvi abrir minha locadora, já tinha um bom conhecimento, comprei minha primeira máquina e estou no ramo até hoje. Foram muitas crises e obstáculos, mas sempre acreditei no mercado, pois o Brasil é um país imenso e que tem muito espaço para construção.

Enfrentei muito preconceito, cantadas, muitos engenheiros gritando comigo ao telefone e “se achando” os donos da verdade, mas nessas horas a mulher tem uma capacidade enorme de contornar a situação e foi assim que fiz.

Por outro lado, é um ramo totalmente diferente do que a maioria das mulheres costuma trabalhar e adoro quando digo a área em que atuo e as pessoas falam: “*mas uma mulher num ramo tão diferente?*”, elas ficam surpresas e isso me dá uma grande satisfação! Gosto de explicar que um compressor está presente em vários locais, desde a borracharia onde conserta-se o pneu até em grandes obras, indústrias e hospitais.

Apesar de todas as dificuldades do setor, vejo em nosso ramo um futuro promissor, o mercado da construção é enorme e tem muito espaço para o crescimento. Na minha equipe de funcionários sempre tive mais homens, mas consigo respeito quando mostro que entendo do que falo.

Luciane Gabriel de Oliveira
Diretora da Rompmaq

Seja um Associado

Você pode fazer a diferença

Faça networking

Encontre Parceiros, Compartilhe Ideias, Troque Experiências.

1

ASSESSORIA JURÍDICA

Esclareça suas dúvidas sobre questões jurídicas com advogada especializada no setor rental.

2

CAPACITE SUA EQUIPE

A ALEC promove palestras e cursos para seus funcionários sobre vários temas: cobrança, gestão, jurídico, contrato, atendimento, vendas, além de treinamentos técnicos para os mecânicos organizados pelos fabricantes associados.

3

CURSOS E WEBINARS GRATUITOS

A ALEC promove aos associados cursos gratuitos com especialistas como o Curso NR-18 em 5 módulos especialmente organizado para funcionários das locadoras.

4

CREDIBILIDADE E INFLUÊNCIA

A ALEC representa sua locadora junto aos poderes executivo e legislativo.

5

FIQUE POR DENTRO DO MERCADO

Você fica atualizado sobre tudo o que acontece no setor de locação, normas, leis, pesquisas, evolução, tecnologia.

6

DESCONTOS EM SERVIÇOS

Sua locadora ainda se beneficia de uma série de descontos e facilidades com fornecedores e prestadores de serviço como consulta a crédito, seguros, serviços de marketing, rastreadores entre outros.

[Acesse www.alec.org.br/vantagens-de-ser-um-associado/](http://www.alec.org.br/vantagens-de-ser-um-associado/)

CONSTRUÇÃO CRIOU 112 MIL EMPREGOS EM 2020

Foi o setor que mais vagas formais gerou no ano da pandemia, segundo o Caged. A indústria da construção brasileira fechou 43.032 empregos em dezembro, depois de seis meses de abertura de novas vagas. Ainda assim, o saldo entre admissões e demissões no setor no acumulado do ano encerrou positivo.

De janeiro a dezembro, a construção criou 112.174 vagas, um aumento de 5,18%. Foi novamente o setor que gerou o maior número de empregos nestes 12 meses, seguido pela indústria (+95.588 vagas), agropecuária (+61.637), comércio (+8.130) e serviços (-132.584).

Os dados são do Novo Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged) e foram divulgados em 28 de janeiro pela Secretaria Especial de Previdência e Trabalho do Ministério da Economia.



De acordo com Odair Senra, presidente do Sindus-Con-SP (Sindicato da Construção), “como costuma ocorrer sazonalmente, o emprego na construção cai em dezembro. A tendência é o setor retomar o ritmo das contratações a partir de janeiro, com o início das novas obras já contratadas. Considerada essencial desde o início da pandemia, a construção seguirá em plena atividade, com rigorosa observância dos protocolos sanitários nos canteiros de obras.”

Estoque

Ao final de dezembro, a construção empregava 2.279.099 trabalhadores com carteira assinada no país.

Já o saldo entre admissões e demissões entre todos os setores da atividade econômica no país resultou no fechamento de 67.906 empregos em dezembro. Mesmo assim, pelo segundo mês consecutivo desde o início da pandemia, houve um saldo positivo no acumulado do ano: a abertura de 142.690 vagas.

Por Estados

Das vagas encerradas pela construção em dezembro, 4.194 registraram-se no Estado de São Paulo.

Além de São Paulo, os Estados que mais empregos fecharam no setor no mês foram Minas Gerais (6.906), Pará (4.147), Bahia (3.443), Paraná (3.624), Santa Catarina (2.971), Goiás (2.506) e Rio de Janeiro (2.254).

EMPREENDEDOR BRASILEIRO DA 3ª IDADE É O QUE MAIS GERA EMPREGOS NO PAÍS

Pesquisa realizada pelo Sebrae, com dados do IBGE, aponta que esse perfil de empresário se concentra principalmente na região Sudeste e apresenta o melhor nível de remuneração.

Os empreendedores brasileiros com 65 anos ou mais são os que mais empregam no país. É o que mostra o estudo realizado pelo Sebrae, a partir dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra por Domicílios Contínua (PNADC) do IBGE. A análise identificou que a maior proporção de empregadores (20%) está localizada nesse perfil de empreendedor. Ainda de acordo com o Sebrae, quando comparados às outras faixas etárias, os donos de negócio que são empregadores nesta faixa etária são os que mais possuem funcionários, sendo 71%, com 1 a 5 empregados; 11%, com 6 a 10 empregados; 10% com 11 a 50 empregados e 8% com 51 ou mais empregados. Assim, apesar de respon-



MERCADO

derem por só 7,3% do total de empreendedores, esses empreendedores da 3ª idade constituem o grupo que proporcionalmente mais gera emprego entre os Pequenos Negócios.

Os números analisados são relativos ao terceiro trimestre do ano passado, quando o Brasil atingiu 1,8 milhão de empreendedores nessa faixa etária, o que corresponde a 7,3% do total de donos de negócios de pequeno porte. É na região Sudeste que 50% desses empreendedores comandam suas empresas, sendo que São Paulo (29%) e MG (10%) são os estados como maiores concentrações.

Os dados apontam também que os empreendedores com 65 anos ou mais são, em grande maioria, homens (73%), brancos (59%), chefes de família (73%), dedicando-se a um único trabalho (98,8%). Em termos de escolaridade, o empreendedor da 3ª idade é o que tem menos instrução quando comparado aos demais grupos. Em sua maioria, eles possuem nível fundamental (48%). Apesar disso são os que apresentaram o maior rendimento, com 10% com ganhos de mais de cinco salários-mínimos, ou seja, acima de R\$ 5.225,00.



Outros dados da pesquisa

- * Os empreendedores com 65 anos ou mais são os que estão há mais tempo na atividade atual (92% há mais de 2 anos)
- * Esses empreendedores têm mais empregados (entre os empregadores, 29% têm 6 ou mais funcionários)
- * 36% estão em serviços, 23% na agropecuária, 19% no comércio, 14% na indústria e 8% na construção
- * São os que trabalham menos horas por semana

Fonte: Agência Sebrae

NEOWAY APONTA QUE O MERCADO BRASILEIRO DE CONSTRUÇÃO CIVIL E INFRAESTRUTURA MOVIMENTARÁ MAIS DE R\$ 960 BI

Brasil Visto Pela Neoway analisa crescimento de mais de 14% no investimento em obras em estágio de projeto, intenção, paralisadas ou em andamento.

A Neoway, maior empresa de Big Data Analytics e Inteligência Artificial da América Latina, anuncia o Brasil Visto Pela Neoway para o mercado de construção civil. O estudo analisa o período entre 2021 e 2026 para os setores de energia, saneamento, óleo & gás, transporte, indústria, infraestrutura esportiva e suas subdivisões. É monitorada a evolução do mercado de infraestrutura em todas as suas fases, incluindo as obras que ainda não entraram em processo de licitação.



MERCADO

De acordo com o levantamento, o Brasil totaliza investimentos de R\$ 961,5 bilhões em infraestrutura e construção civil nos próximos cinco anos. O estudo mostra que obras em estágio de projeto ou intenção somam R\$ 871,9 bilhões, o que representa um crescimento de 14% em comparação ao levantamento 2020, que contemplou o período de 2020 a 2025. O investimento em obras paralisadas ou em andamento será de R\$ 89,6 bilhões, cifra 17,6% superior ao relatório anterior.

“Apesar de 2020 ter sido difícil economicamente, o segmento de construção civil e infraestrutura manteve uma constância. Foram anunciados diversos projetos, assegurando a tendência de crescimento para os próximos anos. O destaque é para o setor energético que lançou o Plano Nacional de Energia 2050. Aliás, os movimentos reforçam a consolidação da energia eólica como tendência para o país”, analisa Jamila Rainha, gerente de produtos da Neoway.



Ainda segundo o estudo, os estados com mais investimentos em obras já em andamento são Rio de Janeiro (28%), São Paulo (23%), Paraná (6,5%), Minas Gerais (6,2%) e Santa Catarina (6,1%). Especificamente sobre obras ainda em fase de projeto e intenção, São Paulo (12,9%), Minas Gerais (11,6%), Pará (11,4%), Pernambuco (9,3%) e Rio de Janeiro (5,7%), despontam.

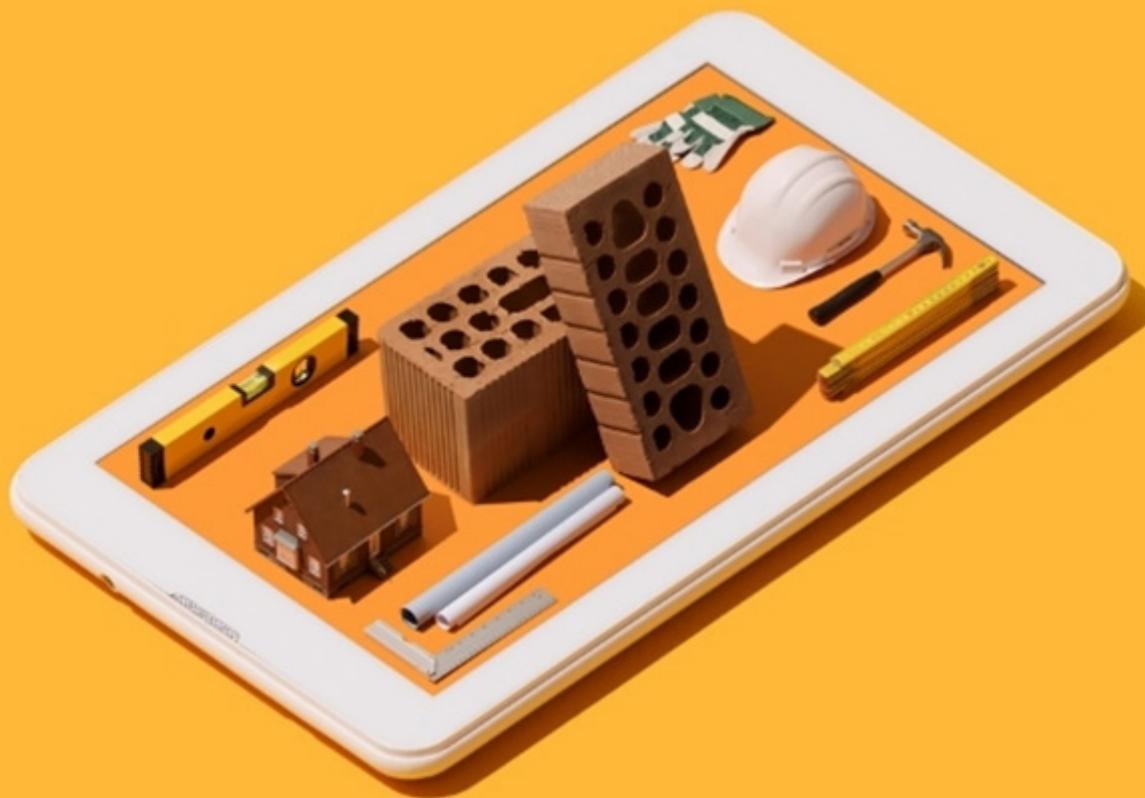
“O Brasil Visto Pela Neoway permite acessar oportunidades de negócio em tempo real, divididas por região e área de atuação. Por exemplo, ele traz que, atualmente, há 359 obras paralisadas no país. Ou então que os setores de energia e transporte são destaques, especialmente em obras de geração e rodovias. Essas informações são muito valiosas na hora de definir de qual estratégia adotar para o futuro da empresa”, comenta Rainha.

Os dados são levantados de fontes como Diário Oficial da União, Portal da Transparência, Caixa Econômica Federal e programas governamentais. O levantamento conta ainda com modelagens estatísticas e diferentes variáveis desenvolvidas pela equipe de Ciências de Dados da Neoway.



PLATAFORMA DE SERVIÇOS ACOMPANHA ALTA DO SETOR E CRESCE 20% DURANTE A PANDEMIA

A demanda por pequenas reformas e reparos ganhou força durante o isolamento social e chegou a movimentar as perdas do setor da construção civil, em um primeiro momento da pandemia. A febre das reformas em casa ampliou o faturamento do setor da construção, especialmente das obras apelidadas de “formiguinha”, que são pequenos reparos feitos por profissionais autônomos ou independentes.



MERCADO

É neste setor que atua a Triider, plataforma de serviços de manutenção e reforma que conecta clientes com profissionais especializados. A startup apostou na crescente demanda do setor e criou uma plataforma que conecta clientes com profissionais especializados em diversas áreas como elétrica, pintura, hidráulica, instaladores, marido de aluguel, assistência técnica, entre outros serviços. Desde a sua criação em 2016, o Triider já realizou mais de 40 mil operações em importantes regiões do Sul do Brasil. Atualmente, a startup expandiu suas operações em capitais como Curitiba, São Paulo, Belo Horizonte e Brasília.

Os números gerados pelo Triider quanto ao impacto no setor também movimentam a construção civil e a geração de postos de trabalho nas capitais onde a startup atua. De acordo com dados do Banco Nacional de Empregos (BNE), até novembro, houve aumento de 37% no número de vagas de construção civil em com-

paração com o mesmo período de 2019. Já a Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílios (Pnad) mais recente, divulgada pelo IBGE, no fim de 2020, registrou o setor da construção civil como o setor que teve maior alta, com 10,7%.

Quanto às projeções do setor, especialistas asseguram que a indústria da construção civil deve se manter aquecida em 2021, podendo gerar mais de 200 mil oportunidades de emprego este ano. Acompanhando o crescimento do setor, o Triider pretende ampliar sua atuação e investir R\$25 milhões em inovação até 2022, apostando também na geração de postos de trabalho.

A inovação já é um dos principais valores da startup por ser a primeira plataforma a acompanhar o serviço do início ao fim, intermediando todas as etapas, desde o orçamento, realização do serviço, garantia e até o pagamento. Em meio à busca por conforto e como-

didade por parte das pessoas com as reformas, nem o cliente e nem o profissional ficam desassistidos em nenhum momento e o processo flui de maneira mais estruturada, evitando, portanto, desentendimentos e transtornos.

O Triider é um marketplace de serviços gerais que une clientes com profissionais especializados de áreas como pintura, hidráulica, elétrica, instalação, entre outras. A startup gaúcha conta com mais de 50 serviços disponíveis e já está presente em mais de cinco capitais. Com um atendimento humanizado, o Triider acompanha toda a experiência do cliente desde o orçamento até o pagamento, garantindo qualidade e eficiência nos serviços prestados.



Créditos: Divulgação Triider (foto tirada antes da pandemia)



Um novo conceito de compressor de ar portátil U110



O modelo U110 faz parte da linha Utility da Atlas Copco tem 100 pcm de vazão com pressão de 7 bar, é compacto, leve e silencioso. Possui sistema de drenagem de fluídos centralizado e disponível na lateral externa da máquina, bocal de abastecimento externo para maior praticidade, dobradiças e maçanetas em aço inox, além de elemento separador tipo cartucho roscado (mais prático e resistente), bacia de contenção integrada (antiderramamento), pontos de pega para empilhadeira e içamento.

Atlas Copco

11 3478-8700

Visite o site: atlascopco.com/pt-br

ASSOCIADO

Atualize seus dados no novo portal



Envie para atendimento@alec.org.br

- endereço,
- e-mail, logotipo em alta
- resolução
- telefone
- WhatsApp corporativo



DEGRAUS ANUNCIA SUA NOVA MARCA



Nova imagem corporativa da empresa proporciona uma identidade de marca alinhada com o padrão mundial do Grupo Francês Loxam, acionista majoritário da empresa.

Há mais de 30 anos, a Degraus é referência em aluguel de equipamentos para construção civil, indústria e eventos e após a entrada do Grupo Francês Loxam no capital social da Degraus, a empresa vem passando um período de profissionalização, o que trouxe maior crescimento e mais solidez para a empresa.

A identidade visual da empresa foi atualizada e a nova marca passou a se chamar Loxam Degraus, mudança que transmite ao mercado a tradição e qualidade que a Degraus já possuía, aliada à experiência, confiabilidade e respeito do Grupo Loxam.



ALEC LANÇA SUA NOVA IDENTIDADE VISUAL

A ALEC está no mercado há 29 anos e neste período o mundo passou por uma grande transformação com o surgimento da internet e toda a tecnologia que veio a partir dela.

No setor de locação, não só os equipamentos evoluíram, os negócios se transformaram, sistemas de gestão surgiram, já estão nas mãos da 2ª ou até 3ª geração em suas famílias.



A Associação também acompanhou todas essas mudanças e se modernizou, sem abrir mãos de seus valores e missão.

Esta evolução e reposicionamento nos impulsionou a escolher uma nova identidade visual, mais moderna, clara, com maior conexão e melhor leitura em dispositivos móveis.

O logotipo foi escolhido pelos próprios associados, afinal são eles que fazem parte da nossa história, eles construíram e constroem a ALEC dia-a-dia.

Gradativamente, toda a comunicação visual será assinada com a nova logomarca e os associados receberão o logotipo para usarem em suas comunicações: site, redes sociais e demais materiais.

ASSOCIADO Atualize seus dados no novo portal



Envie para
atendimento@alec.org.br

- endereço,
- e-mail, logotipo em alta
- resolução
- telefone
- WhatsApp corporativo

ALEC LANÇA NOVO PORTAL

O Portal da ALEC foi totalmente reformulado com o objetivo de atender melhor o locador. Ele está mais fácil de navegar, intuitivo, com muito mais conteúdo útil e relevante. A Associação está cada vez mais conectada com o setor rental.

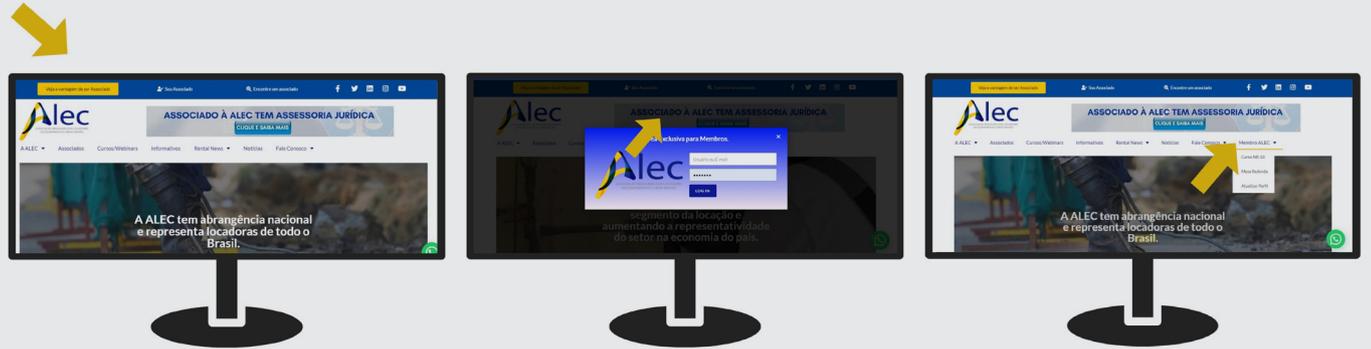


Se você ainda não entrou no Portal, convidamos você a fazer um tour.

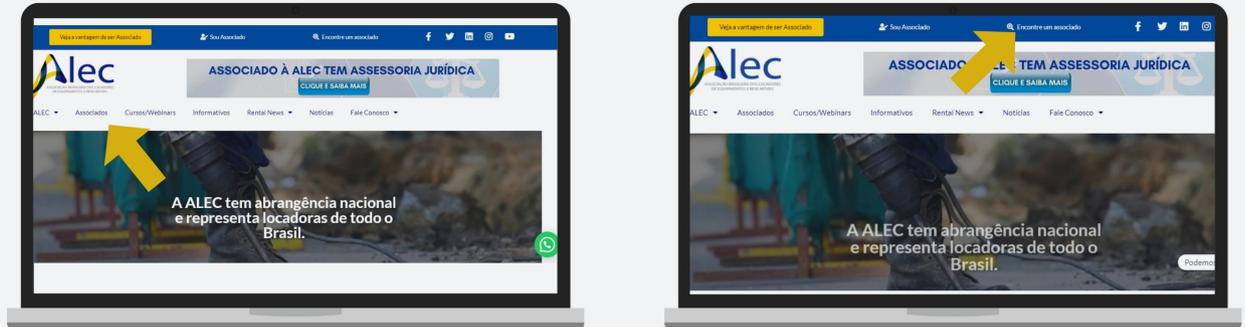
www.alec.org.br

Aqui vão algumas novidades!

Os associados têm acesso a **CONTEÚDOS EXCLUSIVOS** – cursos, mesa-redonda, entre outros.



Usuários encontram os associados por nome, cidade ou estado.



Notícias do mercado são atualizadas diariamente para os locadores ficarem por dentro do que acontece.



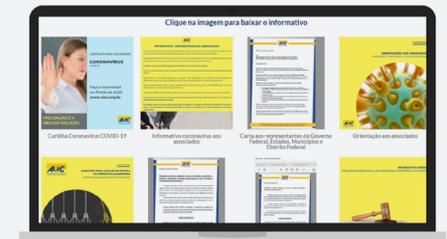
Você pode se cadastrar para receber nosso e-news com as principais notícias do mercado.



Você também encontra as vantagens e benefícios em associar-se à ALEC.



Usuários têm acesso a cursos e webinars, às edições da revista Rental News e aos informativos.



O Portal ALEC é uma ferramenta completa para facilitar a gestão da sua locadora.

ANUNCIE PARA LOCADORAS DE TODO O BRASIL

Revista Digital Rental News



Enviada para mais de 3970 profissionais do setor rental em todo o Brasil

Patrocínio de Webinars, Palestras, Workshops

Vendas
Tributário
Formação de Preço
Normas de Segurança
Cobrança
Contrato
Marketing e Mídias Sociais e muito mais

**Você tem alguma ideia?
Fale com a gente!**

Portal ALEC



Informações diárias sobre o mercado para locadores de todo o país.

Redes sociais e WhatsApp



Posts nas redes sociais
Instagram, Facebook, LinkedIn e
WhatsApp (Grupo ALEC)

Projetos Especiais

Webinars
E-books
Manuais Técnicos
Treinamentos técnicos EAD
Eventos

