Revista

RENTAL NEWS

Abril/Maio • 2021

PROTEÇÃO CONTRA GOLPES E INADIMPLÊNCIA: INVISTA NO CADASTRO BLINDADO.

+

JURÍDICO
Assinatura digital tem validade jurídica
Página 10

ENTREVISTA
Bate papo com Gustavo Woiciekovski da Buffalo Motores
Página 16

TENDÊNCIA
A realidade do rental no Brasil
Página 30

Índice

06
Somos todos um

10
Assinatura digital tem validade jurídica

13
Minimizar a inadimplência depende também de você, Locador!

16
Ponto de vista do fabricante

19
Você não tem controle de processos na sua empresa contábil? Descubra como sair dessa cilada!

30
A realidade do Rental no Brasil

36
Mulheres na locação

38
Plataforma digital da Lopes cresce mais de 230%

46
Saiba diferenciar perigo de risco para atender à nova NR-18

49
Lançamentos

50
ALEC lança campanha Locadores no Combate à Fome

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 - 7° 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)
Diretora de Ação Social
Maristela de Melo Machado Cardoso (EPL Paulista)

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)
1° Vice-Presidente do Conselho - CCF
Paulo Melo Alves de Carvalho (Locabens)
2° Vice-Presidente do Conselho - CCF
Fernando Augusto L. de Moraes Forjaz (Formeq Rental)
1° Conselheiro CCF
Durval C. Gasparetti (Rental Servy)
2° Conselheiro CCF
Expedito Eloel Arena (Casa do Construtor)
3° Conselheiro CCF
Francisco Paulino Maciel Filho (Casa do Construtor – Santana)
4° Conselheiro
Paulo Chiomento (CPL Aluga)

PALAVRA DO PRESIDENTE

Prezados Associados,

Chegamos ao meio do ano batalhando contra o aumento de custos e para nos manter rentáveis no mercado.

Em breve, a ALEC vai lançar um novo Alugar Regional em novo formato para possibilitar aos locadores conversarem através de um bate papo sobre os problemas e soluções que tenham em comum. O formato digital foi a forma de comunicação escolhida enquanto todos não forem vacinados. Fiquem alertas através de nossos meios de comunicação.

Gostaria de mencionar a criação da nossa Diretoria de Ação Social. Em um momento de pandemia abraçamos o dever como cidadãos e como Associação de promover ações no sentido de criar soluções com o objetivo de ajudar o próximo. A diretoria ficou a cargo da Maristela de Melo Machado Cardoso, da EPL Paulista que aceitou prontamente nosso convite para assumir o desafio.

Lançamos no mês de abril/maio a Campanha ALEC do Bem para arrecadar cestas básicas ou contribuição em dinheiro através do PIX da ALEC. Nosso objetivo é contribuir mensalmente com comunidades carentes, a fome é permanente, precisamos de ajuda todos os meses e contamos com vocês. **Para mais informações, segue o telefone da Maristela: 11 99806-7216.**

Outro assunto importante que vale mencionar nesta edição é o artigo feito pela Thais Nunes, nossa Diretora de Prevenção de Golpes, sobre como manter um cadastro blindado e tentar diminuir a possibilidade de prejuízo para sua locadora.

É importante salientar que o associado ALEC conta com consultoria jurídica fornecida pela nossa Diretora Jurídica, Dra. Monica Zambolini, que nessa edição nos explica como funciona a modalidade de assinatura digital, algo muito útil na elaboração de documentos e contratos.

Em nossa coluna de tendências, Celso Navarro descreve o futuro do rental no Brasil, vale a pena conferir.

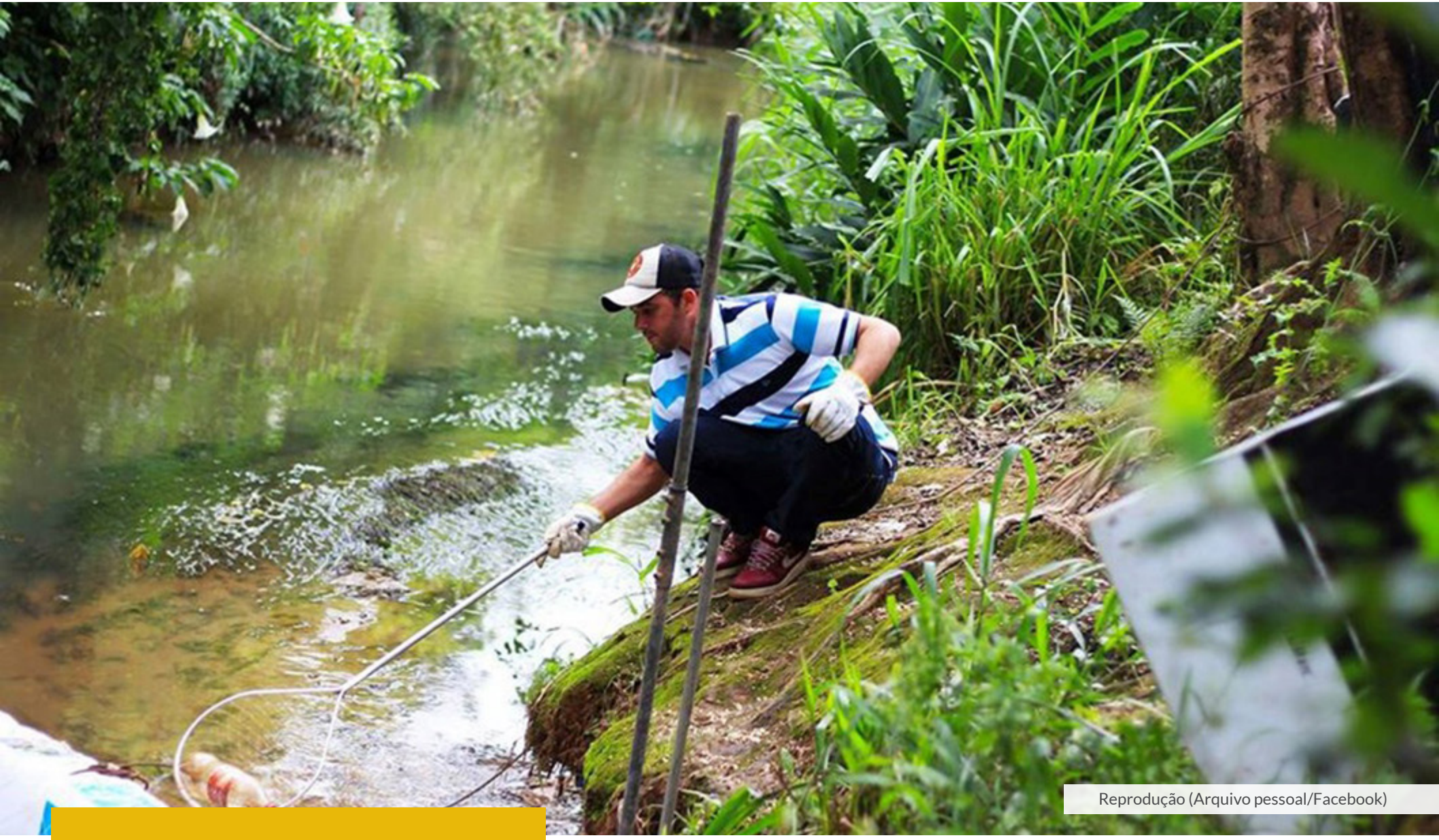
Aproveitem a leitura.

Abraços e bom final de semestre.

Alexandre Forjaz
Presidente

FORNECEDORES PATROCINADORES À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

BETOMAQ
HILTI
DEWALT
Alugalogo
Metax
Atlas Copco
LOC 1
BUFFALO TENHA ESSA FORÇA
FORTEQUIP ANDAIMES E ESCORAMENTO
WOLKAN
Haulotte
KÄRCHER
CSM
TOTVS
MENEGOTTI MÁQUINAS PARA CONSTRUÇÃO CIVIL
mecan
KAESER COMPRESSORES
GSX BRASIL tecnologia em elevação de carga
Layher Sempre mais. O sistema de andaimes.
P2S TECNOLOGIA EM SOFTWARE
Verleih
PLANEJA COMUNICAÇÃO & MARKETING
loca mais BRASIL
sisloc GESTÃO EM RENTAL
SISTEMA LOCAR SOFTWARE PARA GESTÃO DE LOCADORAS DE BENS MÓVEIS
monteli Seguros - Corretora
VIBROMAK EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO



Reprodução (Arquivo pessoal/Facebook)

SOMOS TODOS UM

Vendedor de frutas em Colombo no Paraná recolhe lixo do Rio Atuba, vende e investe em escola na região.

Acreditamos que se cada um fizer sua parte, um pouco que seja, o mundo será muito melhor. Não precisamos acabar com a fome na África, mas se conseguirmos ajudar uma família ao nosso lado, já estamos fazendo um movimento e tanto.

Nesta edição inauguramos uma nova coluna para compartilhar com vocês histórias de pessoas que resolveram colocar à mão na massa, sair da sua zona de conforto e fazer a diferença. Mesmo que seja um grão de areia, estão mudando o entorno onde vivem e beneficiando o coletivo. Afinal, somos todos um.

Diego Saldanha de Melo tem 34 anos e é um vendedor de frutas em Colombo no Paraná. Desde criança ele nadava no Rio Atuba que corria nos fundos de sua casa e ficou surpreso com a quantidade de lixo jogado no rio ao longo do tempo.

Desistiu de esperar as autoridades tomarem alguma providência, ver o rio morrer e com ele os peixes. Construiu uma ecobarreira com 25 galões de 50 litros, juntou todos com uma tela de proteção (destas instaladas em prédios), amarrou com cordas e fixou uma ponta em cada margem.

Ele dedica uma parte do dia para pescar o lixo e, em 4 anos, já recolheu 6 toneladas: uma coleção de TVs, fogão, capacetes entre várias coisas. O povo reclama de enchentes, mas não faz sua parte.

Parte do dinheiro que ele arrecada é revertido em brinquedos para as crianças. Também recebe grupos de estudantes e ensina sobre o que a falta de consciência ambiental pode causar.

Diego é uma inspiração, um exemplo que pequenas atitudes fazem grande diferença.

Você pode colaborar – CLIQUE AQUI

Clique e conheça mais sobre o projeto
#ecobarreira

LOCADOR DÁ EXEMPLO COM AÇÃO SOLIDÁRIA DENTRO DA PRÓPRIA LOJA

O franqueado da unidade Caieiras da Casa do Construtor, João Ferrovia, teve uma iniciativa que serve de inspiração e exemplo a todos os locadores.

Uma atitude simples e que faz toda a diferença para quem está passando fome neste momento tão difícil que vivemos no Brasil. A palavra-chave é solidariedade.

João criou a "Quinta Solidária". Neste dia, ele oferece descontos aos clientes em troca de alimentos que ficam à disposição na entrada da loja para que as pessoas que estão passando por necessidades possam retirar.

A empatia e a ação podem mudar o mundo se cada um fizer um pouquinho.

João, obrigado pelo exemplo!

VEJA O RECADO DO JOÃO NESTE VÍDEO.

ituran

TECNOLOGIA PILOTADA POR PESSOA

PLANO STANDART
VALOR PARA NÃO ASSOCIADOS
R$ 47,90 | R$ 70,00 INSTALAÇÃO

PLANO STANDART
VALOR PARA ASSOCIADOS
MONITORAMENTO/RELATÓRIOS
R$ 32,90 | R$ 00,00 INSTALAÇÃO

PLANO INTERMEDIÁRIO
VALOR PARA NÃO ASSOCIADOS
R$ 52,90 | R$ 80,00 INSTALAÇÃO

PLANO INTERMEDIÁRIO
VALOR PARA ASSOCIADOS
MONITORAMENTO/TELEMETRIA/RELATÓRIOS/ RELATÓRIOS BI/BLOQUEIO
R$ 42,00| R$ 00,00 INSTALAÇÃO

PLANO PREMIUM
VALOR PARA NÃO ASSOCIADOS
R$ 62,90 | R$ 80,00 INSTALAÇÃO

PLANO PREMIUM
VALOR PARA ASSOCIADOS
MONITORAMENTO/TELEMETRIA/ RELATÓRIOS/TELEMETRIA AVANÇADA/ BI/BLOQUEIO
R$ 47,00 | R$00,00 INSTALAÇÃO

Para contratar fale com Willian Ferreira - Executivo de Contas | Frotas
Cel/WhastApp: 11 94513-9118 - william.ferreira@ituran.com.br – www.ituran.com.br

ALEC TRABALHANDO SEMPRE EM PROL DE SEUS ASSOCIADOS.

Alec

ASSINATURA DIGITAL TEM VALIDADE JURÍDICA

A pandemia acelerou também a tecnologia nos processos jurídicos e hoje até divórcio é realizado por meio de assinatura eletrônica, portanto contratos assinados digitalmente tem validade jurídica desde que respeitados alguns requisitos.

A pandemia trouxe para os dias atuais, projetos que todos nós empresários em algum momento pensamos, mas por falta de tempo não colocamos em prática. A tecnologia tem sido grande aliada de pessoas jurídicas, bem como de pessoas físicas, que hoje ficam mais tempo em suas salas em reuniões virtuais e menos em aviões ou carros.

Fato é que há um lado positivo, mesmo em uma crise sanitária. O mundo virtual é uma realidade, temos recorrido à utilização de recursos tecnológicos para a interação social e comercial e até mesmo para viabilizar a formalização de instrumentos contratuais, dando continuidade às relações jurídicas, sem contato físico.

Com a publicação do Decreto nº 10.278, de 18 de março de 2020, que regulamenta parte do artigo 3º da Lei nº 13.874/2019 (Lei da Liberdade Econômica), os documentos digitalizados passam a produzir os mesmos efeitos legais dos documentos físicos ou originais.

Vale ressaltar que no Brasil o marco histórico se deu com a **Medida Provisória nº 2.200-2/2001**, que consentiu validade jurídica aos documentos assinados eletronicamente e fundou a infraestrutura de **Chaves Públicas Brasileira (ICP-Brasil)** que é autoridade competente para validar contratos eletrônicos entre pessoas físicas e jurídicas. Com a pandemia pessoas que não usavam esse recurso, começaram a utilizar e para se ter uma ideia real hoje é possível realizar divórcio com assinaturas eletrônicas.

Após esse rápido esclarecimento, **certamente está claro que há validade jurídica para contratos assinados digitalmente**, entretanto para ter validade precisa atender alguns requisitos:

- Autenticidade (verificação jurídica do criador do documento, através de algoritmos de criptografia)
- Integridade (legítima a inalterabilidade do documento)
- Tempestividade (verifica a compatibilidade tecnológica do documento)

É vital que haja entendimento que os contratos firmados pela plataforma digital devem perseguir os requisitos de validade, já pontuados, e devem respeitar às regras gerais dos negócios jurídicos (Artigos 104 ao 114 do Código Civil).

Sendo assim é necessário afirmar que existem tipos diferentes de assinaturas digitais a saber:

- **Assinatura Eletrônica:** objetiva identificar e validar quem assinou. Essa assinatura eletrônica NÃO TEM A MESMA VALIDADE JURÍDICA QUE UM REGISTRO EM CARTÓRIO. Para que você entenda, equivale a uma assinatura comum que não exige o reconhecimento em cartório.
- **Assinatura Digital:** Essa é a forma mais segura de assinar um documento digital, porque nessa assinatura é usado o certificado da ICP-Brasil que comprova a autoria da firma. EQUIVALE A UMA ASSINATURA DE PRÓPRIO PUNHO E VALIDADA EM REGISTRO DE CARTÓRIO.
- **Assinatura Escaneada:** Essa é tão somente a digitalização de uma assinatura manuscrita. NÃO POSSUI NENHUM VALOR LEGAL.

Caro associado, se você entendeu e percebeu que sua locadora pode sair na frente realizando contratos assinados digitalmente, busque uma empresa séria e comece, pois o futuro chegou e é preciso se adequar.

Monica Zambolini
Diretora Jurídica ALEC

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

DICA DO DIRETOR

MINIMIZAR A INADIMPLÊNCIA DEPENDE TAMBÉM DE VOCÊ, LOCADOR!

Golpes, fraudes, inadimplência têm sido temas de lives e assuntos recorrentes em grupos de locadores no WhatsApp e Telegram e também a causa de muita dor de cabeça, além de tempo e dinheiro perdidos. Para aumentar a proteção e minimizar os riscos há uma poderosa arma: um cadastro blindado.

Muito tem se falado sobre como evitar golpes, mas você sabia que a inadimplência pode surgir de um cadastro mal feito? Pois bem, uma boa análise cadastral não apenas livra sua locadora de um possível golpe, como também minimiza a inadimplência. O ideal é fazer um cadastro blindado.

Durante o cadastro, a checagem dos documentos deve ser realizada por um funcionário da área administrativa/financeira, devidamente treinado, para que o valor da locação não vislumbre e passe alguma informação importante.

Na análise de crédito deve ser levada em consideração a capacidade de pagamento do cliente em relação ao valor do bem e não apenas ao valor da locação, assim caso ocorra o extravio do equipamento, o locatário terá como ressarcir ou indenizar a máquina.

Por exemplo, se o valor de um rompedor de 10kg custar X e a locação Y e o cliente não tiver condições de arcar com X, caso o equipamento for extraviado em obra (e não tiver seguro) pode haver dificuldades no recebimento. Uma das políticas que aplico aqui na Nunes Locadora é a finalização do contrato somente com a indenização ou devolução do equipamento.

Um dos principais itens, eu diria o mais importante na análise de crédito é como o cliente vem se comportando no mercado e isso é possível medir através das referências comerciais. Na ficha cadastral deve conter ao menos 5 fornecedores para consultas e você pode tirar a média da forma de pagamento que ele pode efetuar na sua locadora. Para um cliente que faz pagamento à vista ou faturado 7/15 dias, não faz sentido conceder 28 dias, aumenta o risco de não receber nessa data, sem falar de comprometer o fluxo de caixa.

Falando de fluxo de caixa, podemos pulverizar os recebimentos obtendo maior flexibilidade com as entradas. Para locadoras que trabalham com o atendimento ao varejo, o giro acaba se tornando mais rápido por receber o pagamento à vista ou em cartão. Já para locadoras que trabalham apenas com pessoa jurídica, o giro pode ser concedido com a política na vertente da análise de crédito.

O fluxo de caixa para pagamento de impostos e fornecedores gira em média de 30 dias, com isso, a entrada deve ser prevista ao menos com 10 dias antecedência.

Levando em consideração que o cliente atrase o pagamento, a cobrança interna deve ser iniciada imediatamente. Criar processos internos como enviar nota, confirmar recebimento, manter o cadastro com mais de um contato, são pequenas ações preventivas.

Linha do tempo

Se mesmo com a adoção das ações preventivas o cliente atrasar o pagamento, sugiro criar uma linha do tempo:

1. Após a não quitação do pagamento, comece a cobrança no dia seguinte e permaneça de forma amigável, trazendo possibilidades de quitação. Essa tratativa deve durar por 30 dias.

2. Se o cliente permanecer com o equipamento e mesmo após 30 dias não pagar a fatura, recomendo que solicite a devolução ou a coleta da máquina. Caso não devolva e não informe o local para coleta, comunique sobre a indenização do mesmo e emita a fatura. A locação costuma ser como cartão de crédito e o não pagamento gera uma bola de neve que só acumula gerando prejuízos para locadora. Além de não receber, você ainda deixa de alugar o equipamento para outro cliente.

3. Até 60 dias a cobrança deve ser feita pela locadora. O segredo é a flexibilidade na negociação, a maioria dos clientes não são inadimplentes porque querem e sim por estarem passando por alguma dificuldade no fluxo de caixa.

4. Acima de 60 dias, o ideal é ter uma empresa de cobrança terceirizada.

5. Em casos mais graves, 180 dias, o ideal é partir para uma cobrança judicial.

Negociação e humanização na cobrança têm maiores êxitos, além disso, o comissionamento da equipe de cobrança auxilia no engajamento para recebimento.

Documentos básicos para análise de crédito:

- Cartão de CNPJ
- Inscrição Estadual
- Inscrição Municipal
- Ficha cadastral contendo 5 fornecedores e dados bancários
- Contrato Social e a última alteração contratual
- Comprovante de endereço
- 3 notas de compra

Consultas de cadastro

SINTEGRA
http://www.sintegra.gov.br/

CARTÃO CNPJ
https://servicos.receita.fazenda.gov.br/servicos/cnpjreva/cnpjreva_solicitacao.asp

BREVE RELATO CONTRATO SOCIAL
https://www.jucesponline.sp.gov.br/

PROTESTO SP
https://www.protestosp.com.br/consulta-de-protesto

Autenticidade RG
https://www.policiacivil.sp.gov.br/

AUTENCIDADE CNH
https://www.detran.sp.gov.br/

CONSULTA SITE
https://registro.br/tecnologia/ferramentas/whois/

Lembre-se que é importante ter um órgão de consulta, seja, Serasa, Boa Vista ou SPC para verificar a saúde da empresa.

Ressalto que o cadastro é a linha tênue da empresa, não perca o bem, não tenha maus pagadores. Treine sua equipe, negocie com seu cliente, mantenha um fluxo de caixa saudável.

Thais Nunes
Diretora de Prevenção de Fraudes ALEC

PONTO DE VISTA DO FABRICANTE

Nosso entrevistado nesta edição é Gustavo Woiciekovski, Gerente Nacional de Vendas da Buffalo Motores & Acoplados. Uma entrevista muito interessante que aborda um olhar diferente do locador, um ponto de vista do outro lado e que deve ser levado em consideração nas tomadas de decisão pelos locadores no momento da compra. Há mais fatores que preço ou condição de pagamento.

1) A Buffalo é associada à ALEC há 7 anos, o que levou a empresa a se associar e o qual a importância de uma Associação para os locadores de equipamentos?

Gustavo Woiciekovski - Ser associada à ALEC desde 2014 foi e tem sido fundamental para Buffalo, pois a maior parte do mix de produtos da nossa empresa está relacionada ao mercado rental. Para as locadoras serem parte da associação é essencial, pois a ALEC fornece inúmeras informações focadas ao segmento de construção civil, além de outras diretrizes voltadas ao setor de novos produtos, tendências de mercado entre outros benefícios.

2) Há vários fabricantes entrando no mercado e os preços dos equipamentos variam bastante. O que os locadores devem levar em consideração no momento da compra?

Gustavo Woiciekovski – Atualmente no mercado há várias marcas que oferecem diversos modelos de equipamentos e com grande variação de preços, entretanto o locador precisa ficar atento, pois são produtos similares com características e qualidade totalmente diferenciadas, portanto a vida útil não será a mesma.

Quando um locador adquire um equipamento, é preciso levar em consideração o custo x benefício, pois se ele investir um maior valor agregado em determinado equipamento que se diferencia pela qualidade terá, com certeza, maior vida útil e consequentemente maior rentabilidade a longo prazo.

Outros diferenciais que os locadores devem observar nos serviços oferecidos pelas empresas são:

- Equipe de pós-vendas altamente preparada para atendimento técnico
- Treinamento aos mecânicos
- Garantia ágil
- Peças de reposição a pronta entrega
- Visitas técnicas e trabalho de campo

3) A manutenção garante maior vida útil dos equipamentos, concorda? Qual é sua orientação para o cuidado com as máquinas?

Gustavo Woiciekovski - Sim, a manutenção é essencial para garantir maior vida útil aos equipamentos e é extremamente importante realizar as manutenções preventivas, bem como utilizar os equipamentos de acordo com as recomendações do manual de instrução, com destaque ainda à utilização de peças originais.

4) A Buffalo oferece algum treinamento para os mecânicos das locadoras? Em quais regiões do Brasil?

Gustavo Woiciekovski - A Buffalo mantém um cronograma de treinamentos e os oferece mensalmente em nossas instalações em São José dos Pinhais, no Paraná. Eles podem ser específicos com prévio agendamento direto na fábrica ou os tradicionais que abrangem a maior parte da nossa linha de produtos. Todos estão disponíveis às revendas, locadoras e assistências técnicas a nível nacional, sendo necessário apenas a inscrição no site da Buffalo, sendo que posteriormente realizamos contato para confirmação dos dados.

Diante do cenário atual com a pandemia, suspendemos os treinamentos temporariamente, mas a nossa equipe de pós-vendas está totalmente disponível para prestar o melhor suporte técnico necessário.

5) Você acredita que as equipes comerciais das locadoras entendem sobre os equipamentos e indicam aos clientes a máquina correta para executar o serviço que eles precisam? Como a Buffalo ajuda neste sentido?

Gustavo Woiciekovski - Sim, sabemos que a maioria das locadoras possui vasta experiencia na linha de equipamentos com os quais trabalham, mas a BUFFALO também dispõe de equipes comercial e de pós-vendas capacitadas para sanar dúvidas, auxiliar em dimensionamentos e implementação de equipamentos, além de responder às solicitações tanto técnicas como comercias de toda linha.

6) Quais são as oportunidades que cada locador pode explorar?

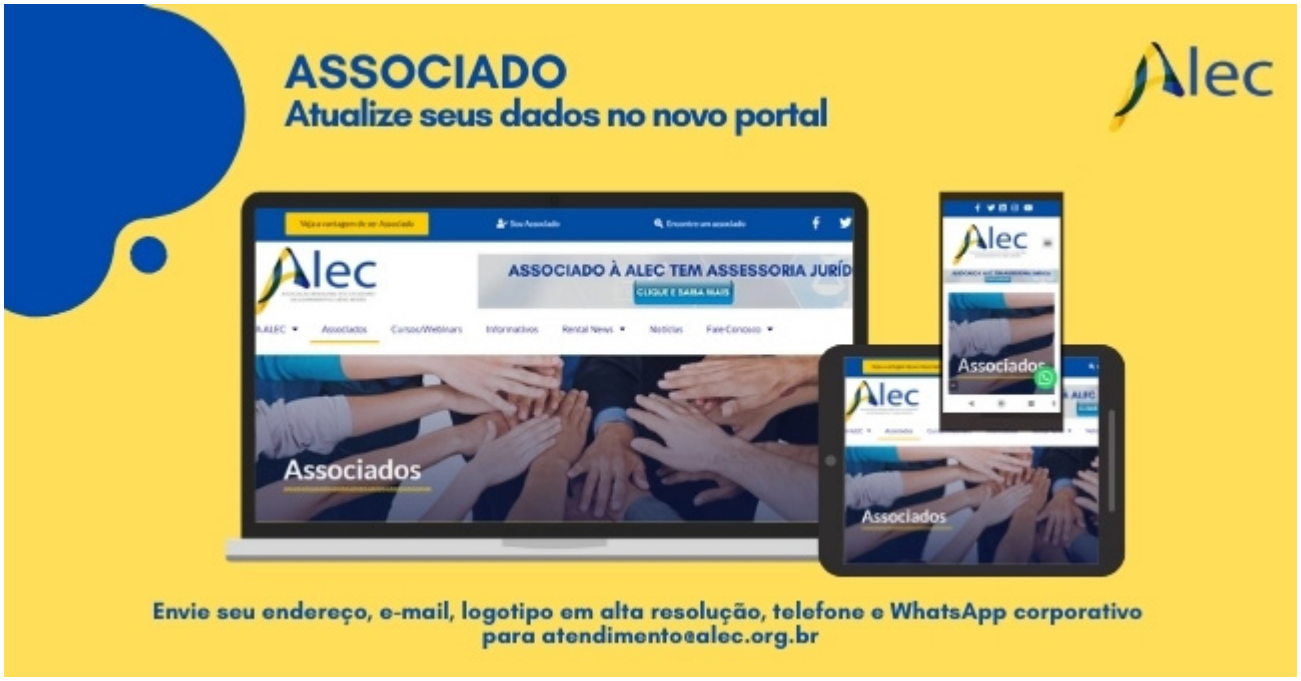
Gustavo Woiciekovski - Podemos observar mudanças significativas quanto às tendências de mercado, o qual atualmente a locação dos equipamentos vem ganhando destaque e gosto dos consumidores, seja para uso profissional ou *hobby*. Portanto o locador que estiver atento às essas tendências poderá diversificar o portfolio em outros segmentos.

7) Vamos falar sobre a Politriz BF 2800, o que você pode nos contar sobre este equipamento?

Gustavo Woiciekovski - A BUFFALO pensando em oferecer um produto de ótima qualidade e eficiência de trabalho para as locadoras desenvolveu a POLITRIZ BF 2800. Ela oferece várias vantagens ao locador e ao operador como engate rápido para mangueira que permite utilizar a máquina com apenas um operador, entrada para aspirador de pó para operações a seco, regulagem de nível para melhor acabamento do piso e guidão escamoteável que facilita o transporte e garante ergonomia na operação. Foi também desenvolvido um conjunto de abrasivos focados em remoção de adesivos, colas, tendo como principais diferenciais o encaixe padrão de mercado e alta durabilidade. Desta forma, nossa POLITRIZ BF 2800 é inovadora, versátil e supera as expectativas daquelas que já operam no ramo.

8) Considerações finais

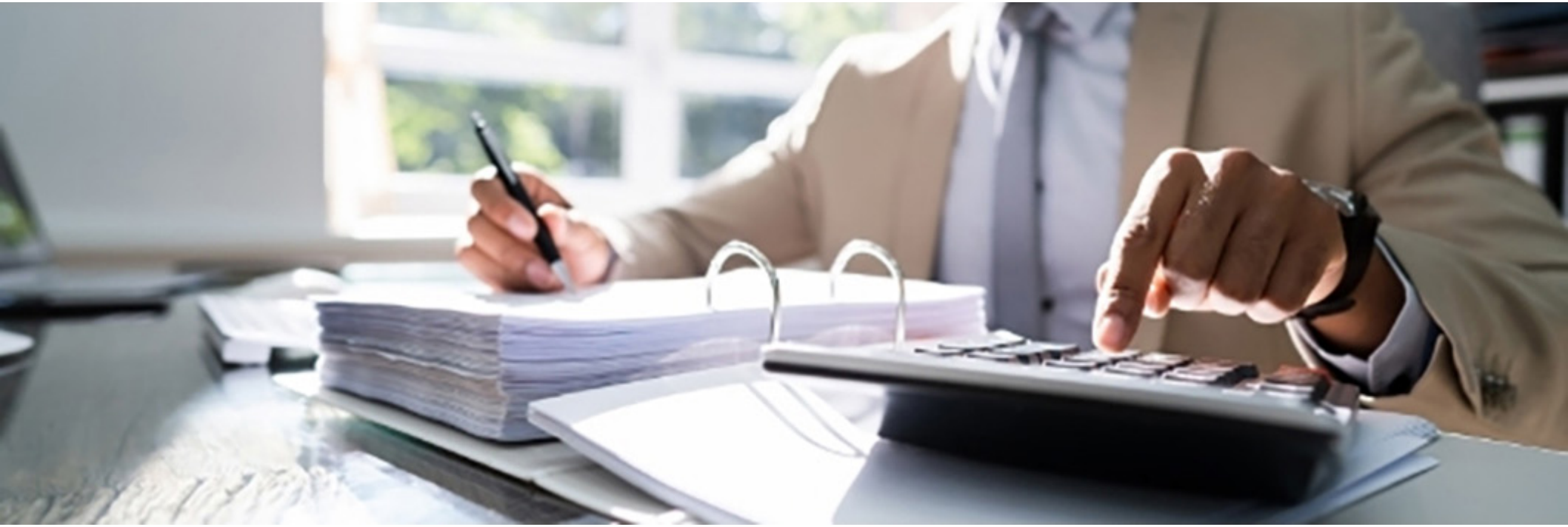
Gustavo Woiciekovski - A Buffalo Motores & Acoplados é uma empresa que atua no segmento de motores a combustão oferecendo um portfólio com mais de 250 produtos distribuídos em 9 diferentes linhas e mais de 14.000 itens de peças originais para reposição. Temos como filosofia de trabalho identificar as necessidades de mercado, disponibilizando aos revendedores e locadores produtos 100% testados e fabricados dentro dos mais modernos padrões de produção e com os mais rígidos controles de qualidade, destacando ainda uma equipe de vendas e pós-venda altamente qualificada, proporcionando maior segurança e tranquilidade para seu negócio.



VOCÊ NÃO TEM CONTROLE DE PROCESSOS NA SUA EMPRESA CONTÁBIL? DESCUBRA COMO SAIR DESSA CILADA!

Existe um conceito da administração que vale muito para o seu negócio contábil "só é possível gerenciar aquilo que é possível medir".

Quantas tarefas você tem para fazer até o final do dia na sua empresa de contabilidade? E o seu time? A pergunta pode até parecer simples, mas quase ninguém consegue respondê-la, principalmente de pronto. Por trás da simples questão está uma das maiores destruidoras de empresas contábeis: a falta de gestão de processos.



Várias empresas contábeis estão meses a fio com o compromisso de se manterem firmes para atravessar a pandemia e ainda conquistar novos clientes. O problema é que a falta de gestão de processos tem uma substância paralisante de empresário. Ela trava sua empresa de crescer.

Atrapalha o contador de trazer novos clientes, impede que o cliente se sinta realizado com os serviços prestados, atrapalha o rendimento da equipe, atrapalha a implantação de novos sistemas otimizadores do serviço contábil.

Tem um conceito da administração em que é necessário que todo empresário contábil, todo contador, tenha clareza sobre: **Só é possível gerenciar aquilo que se pode medir.**

Se não está medindo seu negócio contábil, não está gerenciando de maneira profissional como a empresa precisa ser supervisionada.

Retomando o assunto das tarefas: Se não sabe quantas folhas foram feitas e quantas faltam a fazer, se não se tem esse número confiável, como vai saber se é preciso contratar mais funcionários ou menos funcionários? Vai depender totalmente da percepção pessoal do seu trabalhador?

Sem métrica não é possível avaliar se está crescendo ou diminuindo. É importante ter o controle, pois só assim se está gerenciando, ter gestão de processos.

Mas o que controlar?

Será que vale a pena controlar o cafezinho? Será que vale controlar tudo? É preciso ter um mínimo de controle de processos. Não é preciso ter um controle profundo, um controle avançado. Depende muito do estágio de vida que o negócio contábil está.

Na balança dos gastos, as empresas contábeis têm muitas coisas em comum. Há custos fixos e a maioria das empresas acabam tendo margem pequena de lucratividade. Seja por conta do ticket médio cobrado, seja pelo tipo de cliente que a empresa tem em mãos no momento.

O segredo da lucratividade no negócio contábil é você crescer o faturamento e o gasto fixo não crescer tanto. Ao ter o controle você impede que esse gasto fixo vá crescendo muito com mão de obra. Estuda a melhor saída. Isso tudo colabora para você ser um bom administrador do seu negócio.

O primeiro passo é ter mapeado quais as dificuldades atuais no seu escritório contábil. Gerenciar os processos pode ter como aliado forte a tecnologia. No mercado, vários softwares trouxeram soluções que ajudam nas rotinas de escritórios contábeis. As mais avançadas são em nuvem, o que traz praticidade, agilidade e permite acessar o banco de dados contábil online de seu cliente.

Tem softwares que além de tratarem de emissão de notas, fluxo de caixa e controle de obrigações contábeis, ainda contam com integração a sistemas de vendas, uma parte fundamental para a saúde do seu negócio: saber vender serviços contábeis.

A tecnologia proporciona acompanhamento da contabilização; se atualizar em novas mudanças de regras fiscais; rastrear e armazenar documentos de gestão contábil de modo online; ter inteligência artificial de apuração de impostos e encargos.

Não depender do cliente para poder ter acesso às notas dele e fazer a gestão contábil é outro benefício que empresas de tecnologia trouxeram ao mercado contábil. Além disso, os profissionais têm acesso a análises já prontas e levantamento de dados poderosos para ajudar o contador a trazer soluções para seu cliente.

A inteligência da sua empresa contábil está com seu funcionário?

O sucesso da gestão de processos numa empresa contábil depende também da adesão do funcionário. O ser humano tem um comportamento padrão. Ele tende a relaxar quando não é controlado. Quem tem filho no colégio, já sabe disso. Se você não pega para ver o boletim da escola, muitas crianças começam a tirar nota baixa. Não tem ninguém para conferir.

O pensamento da criança é: *"Eu não tô tirando nota boa e não tô tendo punição nenhuma"*. O controle tem uma função preventiva. Quando se monitora as pessoas, elas tendem a se comportar melhor. Agora quando se solta demais as pessoas, em algum tempo elas começam a amolecer. É um desafio que tem sido frequente nas empresas contábeis com a questão do home office.

No primeiro momento, a tendência é que as pessoas da sua equipe contábil fiquem pilhadas. Principalmente nesse período em que as empresas estão vivendo o desafio de sair da crise, a galera está engajada para esse propósito. Mas passando-se um tempo, alguns times começam a amolecer. O colaborador começa a acordar mais tarde, começa a perder o foco, porque a criança está em casa ou por conta da presença da família.

Se não controlar as entregas desse profissional, como é que vai saber se ele está produzindo o suficiente? Não está deixando a peteca cair na sua empresa contábil?

Existem métodos que podem fazer com que a produtividade seja aumentada e seu escritório contábil fature muito, como a Pomodoro.

O risco que paira no ar é o seguinte: Se o seu negócio de contabilidade crescer, você vai precisar de mais gente. Precisando de mais gente, é possível que entre gente nova que não tem o mesmo comprometimento que a equipe antiga. E isso desencadeia problemas.

Os negócios contábeis fatalmente têm turnover. Empresas contábeis, na maioria das vezes, não são de aposentadoria. Poucos são os empregados que ficam na empresa por muitos anos. Cedo ou tarde o funcionário começa a ter a ambição de crescer mais e já existe um teto de salário, ele sai para outro negócio.

Portanto ter entrada de gente nova, seja pela conquista de novos clientes, seja pela reposição de pessoas saindo, exige que o empresário contábil lide com isso. Se não tiver processos definidos, significa que se está pegando conhecimento emprestado da cabeça do funcionário. O dia que esse trabalhador vai embora da sua empresa, ele leva o seu conhecimento.

Organizada a gestão de processos, qual o passo para o crescimento?

Existe uma gama de serviços contábeis que as empresas que querem ter tickets médios mais altos estão adotando: BPO Financeiro, consultoria financeira e consultoria estratégica. Somados a esses serviços está o conhecimento de técnicas de vendas para a entrega desses novos serviços consultivos ao seu cliente.

Quando a empresa não sabe fazer o controle financeiro, a sua empresa contábil pode assumir esse controle. É o serviço de Business Processing Outsourcing, BPO Financeiro, quando se terceiriza o setor financeiro. É cobrado honorário mensal e se resolve o problema da empresa e traz receita nova para seu escritório de contabilidade.

A consultoria financeira é quando o contador ensina o empresário a fazer controle financeiro. É um empresário que busca ter essa gestão internalizada, mas não consegue fazer a coisa acontecer. O contador fica com o papel de ensiná-lo a implantar a gestão financeira.

Outro campo de atuação é a consultoria estratégica, em que o contador ensina o cliente a ter um planejamento estratégico, a desenvolver um pensamento estratégico. Ter a gestão de processos como pilar de seu negócio contábil, otimizando o tempo dos colaboradores e o tempo de produção, facilitam para trabalhar cada vez mais nos diferenciais da empresa e a satisfação do cliente. É um ganha-ganha para o empresário contábil, sua equipe e seu cliente.

Fonte: Contábeis

ASSESSORIA CONTÁBIL É ESSENCIAL PARA UM PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO EFETIVO

Empreender no Brasil não é tarefa simples e, um ponto comum que gera muitas dúvidas é o contexto tributário. Para tanto, o investimento de tempo e recursos na gestão dos tributos é primordial para garantir a saúde financeira de uma empresa.

Especialistas veem isso como um diferencial competitivo e até mesmo de sobrevivência para a grande maioria dos negócios. Segundo o contador Sergio Faraco, Vice-Presidente Administrativo do Conselho Federal de Contabilidade (CFC), apesar de ser complexa e de difícil compreensão, a gestão tributária é essencial.

"Sem a gestão tributária, uma empresa pode vir a sucumbir, uma vez que no nosso atual cenário, extremamente competitivo, o fator tributário pode ser determinante no resultado operacional da empresa", explica.

Para o contador, ter uma equipe ou um profissional da contabilidade atuando de forma estratégica é importante para que a empresa possa crescer e ter lucro. Dentre as atribuições de uma assessoria contábil, pode-se citar a busca pela melhor adequação fiscal do empreendimento e a realização constante de análises de mudanças tributárias.

"Uma assessoria contábil faz toda a diferença para um bom planejamento tributário. O contador poderá auxiliar nas tomadas de decisão, visando sempre mitigar os riscos da atividade profissional e maximizar os seus resultados", afirma Faraco.

De acordo com o contador, atualmente há um volume muito grande de obrigações a serem seguidas pelas empresas. Nesse contexto, o planejamento deve sempre contemplar o pagamento de tributos, o cumprimento das obrigações fiscais e de todas as outras cobranças, diminuindo assim a chance de imprevistos e aumentando o alcance estratégico da inteligência tributária, posicionando a companhia dentro das previsões da legislação.

"Sabemos que ser empresário é um grande risco, pois há uma grande insegurança jurídica e inúmeras decisões controversas, mas o contador pode minimizar estes riscos, indicando ao empresário os caminhos e as consequências de determinada tomada de decisão", avalia Faraco.

Quando se trata das obrigações fiscais, Faraco diz que uma análise profissional poderá indicar se a empresa está pagando algo a mais ou a menos. *"Além de mostrar se as obrigações fiscais vêm sendo cumpridas, essa análise vai indicar o grau de assertividade das informações"*, conclui o vice-presidente do CFC.

Fonte: CFC

HOME OFFICE OU TELETRABALHO? ENTENDA AS DIFERENÇAS ENTRE OS DOIS REGIMES

Termos são tratados, de forma errônea, como sinônimos por muitas pessoas

Com o agravamento da pandemia no Brasil, os governos estaduais e municipais estão endurecendo as medidas de isolamento social para conter as transmissões de Covid-19. Em São Paulo, o governador João Doria, entre outras ações, estabeleceu o teletrabalho obrigatório para atividades não essenciais em todo o estado. Mas você sabe a diferença entre home office e teletrabalho?

A princípio, as duas modalidades se confundem, principalmente por tratarem do expediente fora do ambiente corporativo, mas há algumas características que as diferem. O home office (escritório em casa, em tradução livre) é uma modalidade específica para quem pode alternar o trabalho à distância e o presencial, cabendo à empresa o controle da jornada laboral.

Quando o serviço é realizado sempre à distância, ele se configura teletrabalho, que engloba os serviços realizados sempre fora do ambiente corporativo. Esta designação foi incluída na CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), em 2017, no contexto da reforma trabalhista, e obriga a utilização de recursos tecnológicos para o desenvolvimento do ofício.

"Considera-se teletrabalho a prestação de serviços preponderantemente fora das dependências do empregador, com a utilização de tecnologias de informação e de comunicação que, por sua natureza, não se constituam como trabalho externo", diz o artigo 75-B.

Até o início do ano passado, antes da pandemia, para que um funcionário desenvolvesse o teletrabalho, a empresa precisava registrar essa informação no contrato individual. No entanto, a Medida Provisória 927/2020, editada em março do ano passado, flexibilizou as leis trabalhistas para o enfrentamento da pandemia, dispensando a necessidade da anotação. Os contratos e aditivos celebrados a partir de julho, quando venceu a MP, estão sob o crivo da CLT.

Os direitos de cada regime

Segundo o Tribunal Superior do Trabalho, os direitos de um funcionário não mudam em face do trabalho remoto. Verbas trabalhistas e benefícios, como o vale-alimentação, continuam sendo obrigação do empregador. A exceção, porém, está na concessão do vale-transporte, já que o funcionário não está se deslocando ao escritório.

Em relação aos equipamentos necessários para o exercício da profissão, o contrato de teletrabalho deve indicar quem será o responsável pelos itens. Quando cedidos pela firma, em nenhuma hipótese os equipamentos podem ser considerados como remuneração.

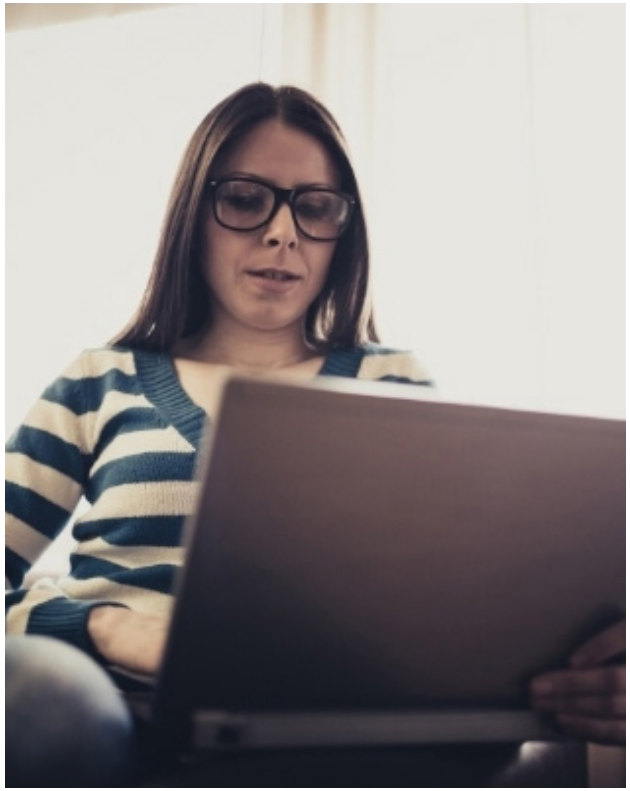
O TST ressalta, ainda, que é de responsabilidade da empresa a instrução dos funcionários aos cuidados relativos para evitar doenças e acidentes de trabalho no regime remoto. "O empregado deverá assinar termo de responsabilidade comprometendo-se a seguir as instruções fornecidas pelo empregador", diz a lei.

Teletrabalho tem espaço para crescer

Durante todo o ano passado, a média de brasileiros que desenvolveram suas atividades em regime remoto foi de 7,9 milhões de pessoas, segundo dados da PNAD Covid-19. Destes, cerca mais de 30% dos profissionais tinham ensino superior completo ou pós-graduação.

A pesquisa também indica que o potencial de pessoas que poderiam atuar remotamente passa de 20 milhões, o que representa um quarto de toda a população ocupada, que é de 80 milhões em todo o país.

Fonte: CNN Brasil



MOTORISTA NÃO TEM DIREITO A HORAS EXTRAS NA ESPERA DE CARGA E DESCARGA DE CAMINHÃO

A Oitava Turma do Tribunal Superior do Trabalho rejeitou o recurso de um motorista da JBS S.A. que pretendia receber, como horas extras, o tempo em que ficava esperando a carga e a descarga do caminhão. Contudo, segundo o colegiado, o período não é computado na jornada de trabalho para a apuração de serviço extraordinário, e sim como tempo de espera.

Filas

Na reclamação trabalhista, ajuizada em novembro de 2016, o motorista disse que os procedimentos de carregamento e descarregamento, feitos por meio de filas de caminhões, podiam "levar dias" e, enquanto isso, ele não podia se ausentar do veículo para acompanhar a fila sempre que ela se movimentasse. Segundo ele, não se tratava de tempo de espera, mas de tempo à disposição do empregador, que deveria, portanto, ser remunerado como hora extra, com adicional de 50%.

O juízo da Vara do Trabalho de Lins acolheu o pedido do empregado e condenou a JBS a pagar diferenças de horas extras sobre o tempo de espera. Contudo, a sentença foi derrubada pelo Tribunal Regional do Trabalho da 15ª (Campinas/SP), que afastou a condenação.

Tempo de espera

A relatora do recurso de revista do motorista, ministra Dora Maria da Costa, explicou que a Lei 12.619/2012, que regulamenta a profissão de motorista, acrescentou uma seção específica na CLT (artigos 235-A a 235-G) que, além de dispor sobre o exercício da profissão em empresas de transporte de cargas e de passageiros, trataram do chamado tempo de espera. De acordo com esses dispositivos, são consideradas tempo de espera as horas que excederem à jornada normal de trabalho do motorista de transporte rodoviário de cargas que ficar aguardando para carga ou descarga do veículo no embarcador ou no destinatário ou para fiscalização da mercadoria transportada em barreiras fiscais ou alfandegárias. Essas horas não são computadas como horas extraordinárias e são indenizadas com base no salário-hora normal acrescido de 30%.

Fonte: TST

Seja um Associado

Você pode fazer a diferença

FAÇA NETWORKING

Encontre Parceiros, Compartilhe Ideias, Troque Experiências.

Alec

1

ASSESSORIA JURÍDICA

Esclarecimento de dúvidas sobre questões jurídicas com advogada especializada no setor.

2

ASSESSORIA DE MARKETING

Faça um checklist completo do seu site e de suas redes sociais.

3

NETWORK COM LOCADORES

Mesas redondas com locadores com troca de infromações e estratégias.

4

CURSOS E WEBINARS

Cursos e webinars gratuitos para capacitação dos funcionários das locadoras.

5

CREDIBILIDADE E INFLUÊNCIA

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

6

FIQUE POR DENTRO DO MERCADO

Você fica atualizado sobre tudo o que acontece no setor de locação.

7

DESCONTOS EM SERVIÇOS

Descontos com fornecedores e prestadores de serviço: consulta a crédito, seguros, marketing, rastreadores.

Para saber mais, clique aqui.

A REALIDADE DO RENTAL NO BRASIL

O que esperar do setor de locação no Brasil para os próximos anos? No mercado americano, a realidade é bem diferente, a transformação digital já chegou. Há empresas 100% digitais que estão disponíveis na internet 24/7, alugando qualquer tipo de equipamento para agricultura, construção civil, movimentação de cargas, telecomunicações.

O serviço de Locação de Equipamentos (*Rental Service*) iniciou-se efetivamente na América Latina, e obviamente no Brasil, no começo deste milênio, de maneira realmente profissional, através da Caterpillar e seus revendedores por iniciativa da matriz americana que investiu alguns milhões de dólares no programa.

Foi formada uma empresa *staff* composta de um grupo de 15 consultores seniores que se encarregaram de montar o projeto e implementá-lo, do qual tenho orgulho de ter feito parte. Em 5 anos foram treinados e capacitados quase 1000 profissionais para comporem as 114 *"The Cat Rental Store"* espalhadas do México à Argentina, incluindo o Brasil.

Antes desse *startup* em massa, houve intenso trabalho de pesquisa de mercado, estudos de locações ideais, equipagem de oficinas, montagem interna de lojas, estudos logísticos, implantação de novos sistemas de controle, além de desenvolvimento de fornecedores "non-Cat" para equipamentos menores que compuseram as frotas de aluguel.

Após isso, alguns outros fabricantes de equipamentos também incentivaram sua rede de dealers, uns mais, outros menos. Ainda dentro da nova onda, surgiram inúmeras locadoras ou até rede delas, especialmente no Brasil.

É claro que em 21 anos muitas coisas mudaram. Crises vieram e se foram, empresas surgiram e desapareceram, governos entraram, roubaram e saíram. Outros foram se sucedendo e repetindo as doses, mas o *rental* continuou aos trancos e barrancos. Foi sobrevivendo. Quem conhece alguns atores dessa guerra injusta e infinita há de tirar o chapéu para eles pela resiliência e capacidade de superação.

Quando eu era criança, aos domingos, para o almoço, a cozinheira ´destroncava´ a galinha e a deixava lá, no chão da cozinha, se esperneando, desesperada até morrer. Eu comparo nossos heróis, donos das locadoras, a essas ´galinhas destroncadas´. Só que eles sobreviveram, por isso são heróis. Nosso respeito a eles.

Ano passado veio a pandemia que freou tudo o que estava estabilizado ou em processo de crescimento. O mundo assustou, parou, estacionou, deu marcha à ré. Até que fosse possível entender o que se passava, novamente outra enorme crise adveio. Curiosamente, o *rental* já tão confuso, atrapalhado, esfacelado e debilitado, não morreu. Às vezes, na vida, temos mais sorte que juízo...

Por ciladas do destino apareceram uns tais de *home office*, *lockdown* e quetais. Com isso, as pessoas tiveram de ficar mais em casa e perceberam que suas moradias precisavam de um ´tapinha´ ou suas casas de praia ou campo e, com uma boa reforma, dariam conta de um belo *home office*. O pessoal começou a procurar casas maiores fora do perímetro urbano para morar mesmo. E tome reformas de apartamentos antigos e amplos.

As lojas de materiais de construção nunca venderam tanto! Ao mesmo tempo, do nada, (ainda comprovando que brasileiro tem mais sorte que juízo), surgiu um Ministro da Infraestrutura que, como ele, não se via há mais de 50 anos. Não se trata de política, situação, oposição. O cara é bom mesmo. E reativou só no ano passado mais de R$ 60 bilhões em obras paradas e iniciou outro tanto de novas obras.

Com pandemia e tudo, os *rental stores* dos *dealers* oficiais de fabricantes de máquinas e equipamentos, os pequenos e médios locadores ressurgiram com força, mas desordenadamente, sem estoque, sem capital de giro, sem dinheiro para investimentos. Mas ressurgiram, aos trancos e barrancos. E estão seguindo lutando.

Só que tudo, mas tudo mesmo, a par dessa confusão social, milagrosamente evoluiu. E talvez, se Deus olhando tudo isso lá cima quiser, ainda neste ano, as coisas voltarão a tomar um rumo efetivo, sólido e compreensível. A começar pelos métodos, meios e processos de locação, tudo, absolutamente tudo, hoje passa por um sistema de BigData que reúne dados, apura, depura, seleciona, indica, resolve e finaliza as transações comerciais.

O Rental System não poderia deixar de acompanhar a tendência do *e-commerce*. Nós veremos, ainda para breve, o mercado de locação funcionando nos moldes de um Mercado Livre, de uma Americanas.com e que tais.

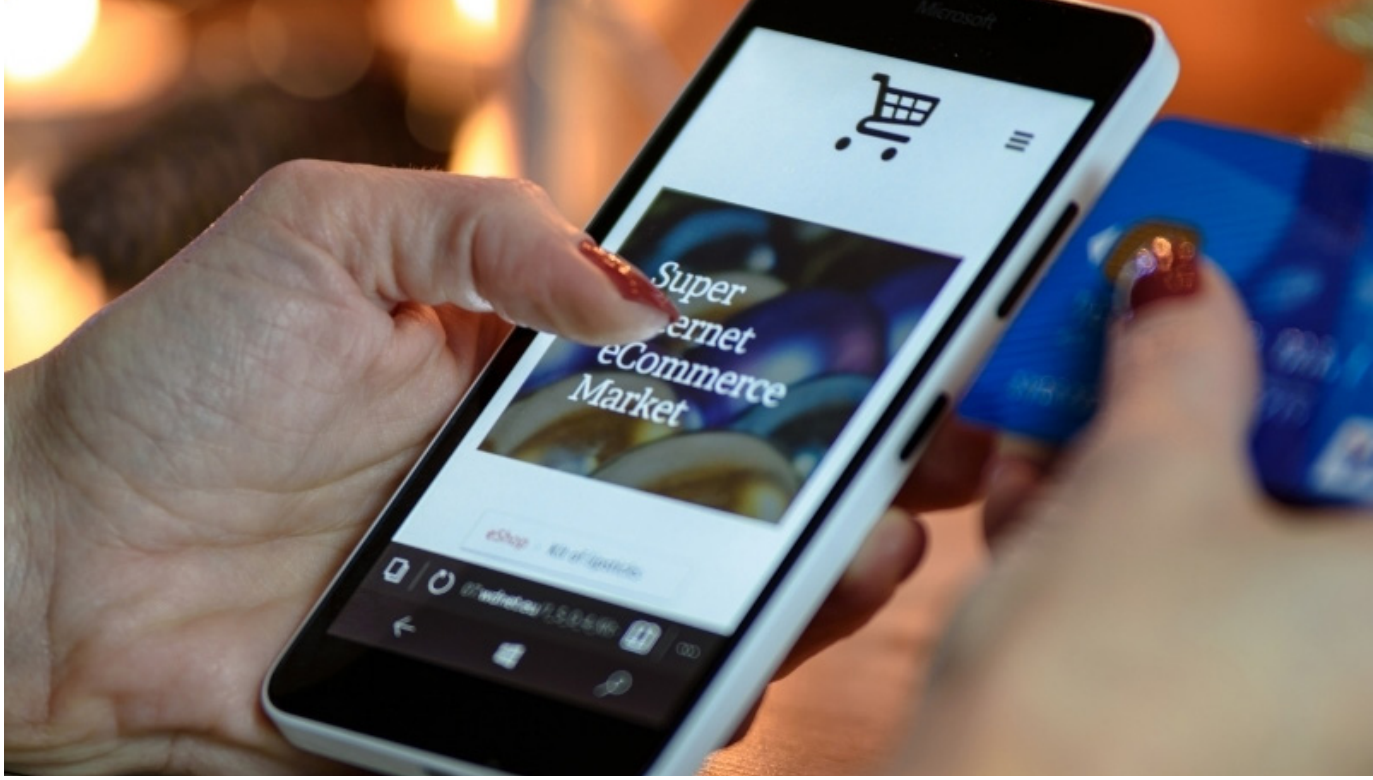
Esse mercado funcionará aqui como já está funcionando nos USA. Lá há empresas 100% digitais que estão disponíveis na internet 24/7, alugando qualquer tipo de equipamento para agricultura, construção civil, movimentação de cargas, telecomunicações. Aqueles provedores trabalham muito mais por aplicativos, através dos quais negociam seus *telehandlers*, torres de iluminação, equipamentos manuais de compactação, ferramentas elétricas, ar comprimido, geração de energia, plataformas elevatórias, empilhadeiras, máquinas para terraplenagem, asfalto, mineração, guindastes. Tudo, enfim. E fazem isso com fluidez, rapidez, confiabilidade. Uma delas atua com 10.000 pontos nos USA em parceria com uma infinidade de lojas físicas de aluguel, num sistema de "vasos comunicantes".

Não acreditam? Então vejam:

- A BigRentz, que começou em 2012, tem uma receita estimada de R$ 300 milhões por ano e não possui nenhum equipamento.
- Essa BigRentz recebe o quarto tráfego de site dentre as locadoras de equipamentos dos USA, quase tanto tráfego de site quanto a Herc Rentals.
- Desde 2018, a United Rentals, que tem 1.000 lojas nos USA com um inventário de US$ 4 milhões por loja, tem crescido mais de 50% sua receita através do *e-commerce*. Detalhe: esse ritmo continuou igual em 2020/21.
- Só em 2018, o e-commerce da United Rental atraiu mais de 30.000 novos clientes, resultando em um aumento de 45% na receita gerada digitalmente ano a ano.
- 56% das vendas da Grainger (ferramentas manuais, dispositivos), ou US$ 5,84 bilhões, vieram de seu *e-commerce*.

De outro lado, com referência às lojas físicas de *rental*, a maior mudança que prevejo é que tudo o que era feito no papel, desde pedidos até gerenciamento de ativos, já está se tornando digital. Os clientes preferem agora fazer o máximo por conta própria antes de falar com um vendedor. Na verdade, os compradores preferem se auto-educar em vez de falar com um representante de vendas. É o B2C materializado. A geração que decide nas empresas hoje tem entre 30-40 anos (ou até menos). Esse pessoal faz tudo pela internet, literalmente tudo.

Em contrapartida, o pessoal da área comercial dessas lojas pode agora dedicar-se mais a analisar os CRM's das suas bases de clientes e propor melhores decisões nas composições de frotas. Internamente, as locadoras agora precisam se dedicar mais às suas inteligências artificiais, *big data* e *analytics* para compreender melhor esses dados e derivar os *insights* com boas



análises. Isso sem contar que a construção civil que está tecnologicamente atrasada com relação à agricultura, começa a ter também seus equipamentos autônomos tipo *"IoT"*. Hoje os fabricantes de plataformas aéreas e até de máquinas para mineração já têm máquinas autônomas.

Nessa mesma linha, os sistemas de *CRM* permitirão que as empresas rastreiem o tipo de cliente que atendem e a frequência de suas transações para tomar melhores decisões sobre a composição da frota de aluguel.

Dentro dessa evolução, alguns fabricantes já estão introduzindo a *Telemática* que facilita muito o gerenciamento de frotas, tanto as próprias dos clientes, como principalmente as frotas alugadas. É uma ferramenta importantíssima, para as locadoras, mas precisa ser bem utilizada para não serem "pérolas aos porcos".

A *Telemática* antes usada para rastrear equipamentos via GPS, agora ajuda em tudo, desde os níveis da bateria até os níveis do fluido hidráulico, monitorando os componentes para ajudar na manutenção. O negócio de aluguel, no Brasil, precisa compreender que ganha efetivamente quando VENDE seus ativos usados e já pagos e, quanto melhor for sua manutenção, em melhor estado de conservação estarão seus equipamentos. Só assim eles alcançarão melhores preços de venda, gerando maiores lucros.

Dentro dessa evolução, um bom exemplo é a *Perkins-USA* que lançou recentemente o *Perkins SmartCap*, que monitora o motor e envia os dados direto para um *smartphone*, permitindo que os mecânicos de campo sejam mais eficazes com a manutenção preventiva, corretiva e pedido de peças. Há muitos fabricantes que já têm sistemas similares.

Os dados coletados do equipamento, juntamente com plataformas de visualização de dados totalmente integradas, começarão a mudar a forma como as locadoras passarão a trabalhar. A tecnologia precisa ser pensada como **capacitação da força de trabalho** e não como **substituição da força de trabalho**.

Até o momento no Brasil, em geral, há uma forte relutância dos empresários do mercado de locação em adotar a tecnologia como parceira comercial do negócio, seja por medo de serem substituídos em seus conceitos, seja pela comodidade e satisfação com o status quo, ou mesmo pela falta de percepção na urgência em inovar.

Na verdade, o uso da tecnologia e dos dados possibilitaria às locadoras de equipamentos concentrarem mais tempo e energia no elemento humano do seu próprio negócio. Com isso, poderão ser mais inteligentes nas tomadas de decisões econômicas, mais eficientes em suas vendas e entenderão muito mais a problemática numérica de seus clientes.

A maior mudança que deve ocorrer é na percepção da tecnologia como efetiva aliada no comportamento de cada um, enquanto consumidores dela.

Celso Kuntz-Navarro
Script International, LLC
Latam Business Director

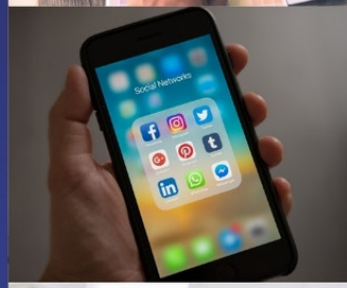
ASSESSORIA DE MARKETING PARA ASSOCIADOS

Associado à ALEC tem avaliação do marketing digital da sua locadora

Diagnóstico do site e das redes sociais

Checklist:

- DESIGN RESPONSIVO
- SEO
- USABILIDADE/NAVEGAÇÃO INTUITIVA
- ATUALIZAÇÃO FÁCIL/SITE ADMINISTRÁVEL
- LGPD
- SEGURANÇA CONTRA HACKERS
- CHECAGEM DE LINKS
- LAYOUT/PADRÃO VISUAL
- INFORMAÇÕES DE CONTATO
- REDES SOCIAIS



Locador associado entre em contato pelo atendimento@alec.org.br ou imprensa@alec.org.br

Nesta edição quem compartilha sua história no setor de locação é Enilma Medeiros da Silva De Melo, Diretora da Alfa Máquinas que com seu sotaque nordestino, simpatia e conhecimento, entra nas obras para entregar os equipamentos e conquista confiança do cliente. E cá para nós, isso não tem preço, tem valor!

Meu nome é Enilma, nasci em Pernambuco, cheguei em São Paulo com 21 anos de idade e trabalhei por 2 anos em Shopping com vendas no varejo.

Após 2 anos me casei com o Marcos Cabral que já atuava no setor de locação de equipamentos para construção civil. Criamos coragem, decidimos empreender e abrimos nossa própria locadora.

Começamos em uma garagem, depois mudamos para uma casa grande no bairro do Engenho Velho, em Embu das Artes, na Grande São Paulo e fomos progredindo. Hoje estamos em um galpão bem grande.

Lutei muito para a pequena empresa se tornar esta grande empresa. Nunca enfrentei nenhuma dificuldade para entrar em obras, muito pelo contrário, sempre fui bem recebida. Chego com meu sotaque nordestino, agitando tudo e acredito que assim eles se sintam mais seguros e até tenham mais confiança.

Muitas vezes, eu ia à obra com o motorista e enquanto ele tentava entrar, eu já estava voltando com o pessoal para abrir o portão e entregar os equipamentos. Isso é relacionamento, se constrói ao longo do tempo e não é por telefone. É colocando os pés na obra, falando a língua do cliente, entendendo sobre equipamentos e sobre o que ele precisa, sempre com sorriso, claro.

No início foi tudo muito difícil, poucos clientes, muita concorrência, demoramos até entender o caminho a ser seguido, mas sempre na luta.

Sou extremamente organizada e a empresa tem que ser assim. Nosso pátio e almoxarifado seguem à risca este padrão para que no momento de atender o cliente tenhamos agilidade para separar o equipamento no estoque e entregá-lo.

Tenho um encanto por cortes e furos diamantados, isso tornou-se um diferencial na Alfa Máquinas e nos especializamos nisso. Somos um referencial no mercado e muito procurados para a execução deste serviço, consequentemente, acabamos locando também outros equipamentos.

Hoje com 20 anos de fundação, somos vitoriosos pela Glória do nosso Maravilhoso Deus e pelo nosso trabalho. A Alfa Máquinas é uma grande empresa com excelentes resultados.

Não é toa que nossa missão, visão e valores são:

Missão: atender os clientes com agilidade, eficiência e comprometimento.

Visão: continuar crescendo para contribuir com a situação econômica do país e gerar empregos para que as famílias levem o sustento para suas casas.

Valores: realizar tudo de maneira transparente e correta, para que tudo dê certo, quando plantamos boas sementes, semeamos coisas boas. Deus nos abençoa para que possamos ser instrumento dele neste mundo. Para ajudarmos uns aos outros.

Compartilho com vocês a minha história com a esperança que eu seja um exemplo de motivação para as pessoas que estão iniciando no mercado.

Se for um sonho não desista, tenha fé, levante cedo, lute, faça tudo de maneira correta e prossiga, que Deus honrará.

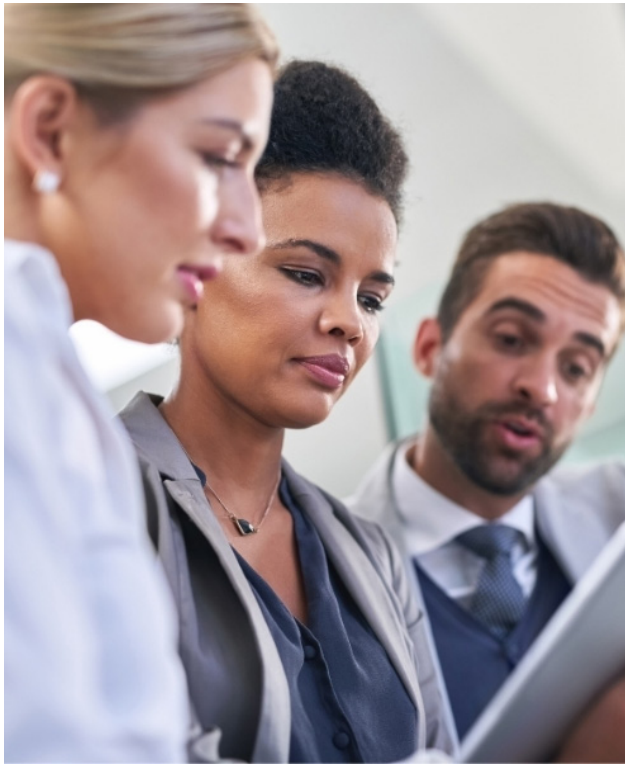
Enilma Medeiros Da Silva De Melo
Diretora da Alfa Maquinas

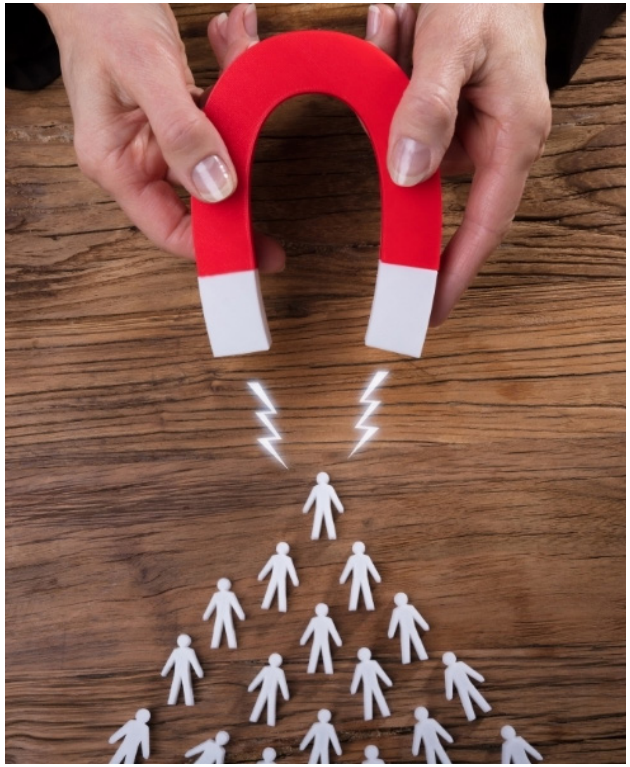
PLATAFORMA DIGITAL DA LOPES CRESCE MAIS DE 230%

Companhia acerta ao investir no Lopes Labs. As iniciativas digitais, potencializadas pela grande base de dados da Companhia, já começam a dar retorno.

O número de visitantes da nova plataforma digital do Grupo Lopes Consultoria, líder no mercado imobiliário nacional, alcançou cerca de 1 milhão de sessões em março de 2021 contra 300 mil do mesmo período de 2020, representando crescimento de mais de 230%, revela o presidente da Companhia, Marcos Lopes. A nova versão do portal da Lopes foi lançada no final de julho do ano passado e a evolução de sessões nos últimos sete meses atingiu alta de 130%.

Segundo a ferramenta SEMrush, o portal saltou de 5.800 para 33.000 palavras-chave sobre o tema "mercado imobiliário" após a "virada" do site, um crescimento de quase cinco vezes, transformando o Grupo Lopes num dos Top 3 do Google no segmento imobiliário no Brasil.





Essas métricas digitais, afirma Marcos Lopes, *"demonstram que foi correta a decisão do Grupo Lopes em investir em inovação e tecnologia para desenvolver sua plataforma digital. Apesar do curto espaço de tempo para que os projetos comecem a dar retorno, já é perceptível sua importância"*. Com parte do aporte de R$ 147 milhões captados junto ao mercado em 2019, a empresa criou o Lopes Labs, braço digital formado por um time de 120 colaboradores especialistas em Inovação/TI, Planejamento e Marketing que atuam como uma rede de inteligência conectada em todo o país (Porto Alegre, Curitiba, Florianópolis, São Paulo, Rio de Janeiro, Vitória, Brasília, Salvador, Fortaleza, entre outras cidades).

A decisão de constituir o Lopes Labs foi um passo importante para viabilizar o processo de transformação digital da empresa, reforçando o posicionamento da marca como referência no mercado imobiliário. Envolve a criação de uma plataforma virtual única, oferecendo ao mercado uma gama de serviços inovadores, além de proporcionar inúmeros benefícios aos seus clientes, corretores, franqueados, incorporadoras, sistema financeiro e demais públicos envolvidos na operação. O objetivo é promover o encontro ideal entre cliente, imóvel e corretor usando o poder do digital para otimizar a atuação dos públicos envolvidos na operação e modernizar a experiência do cliente na compra ou venda de um imóvel.

Após o momento mais crítico provocado pela crise econômica e isolamento social causado pela COVID-19 no segundo trimestre de 2020, o Grupo Lopes vem observando uma melhora no mercado imobiliário, principalmente com a retomada de lançamentos de imóveis.

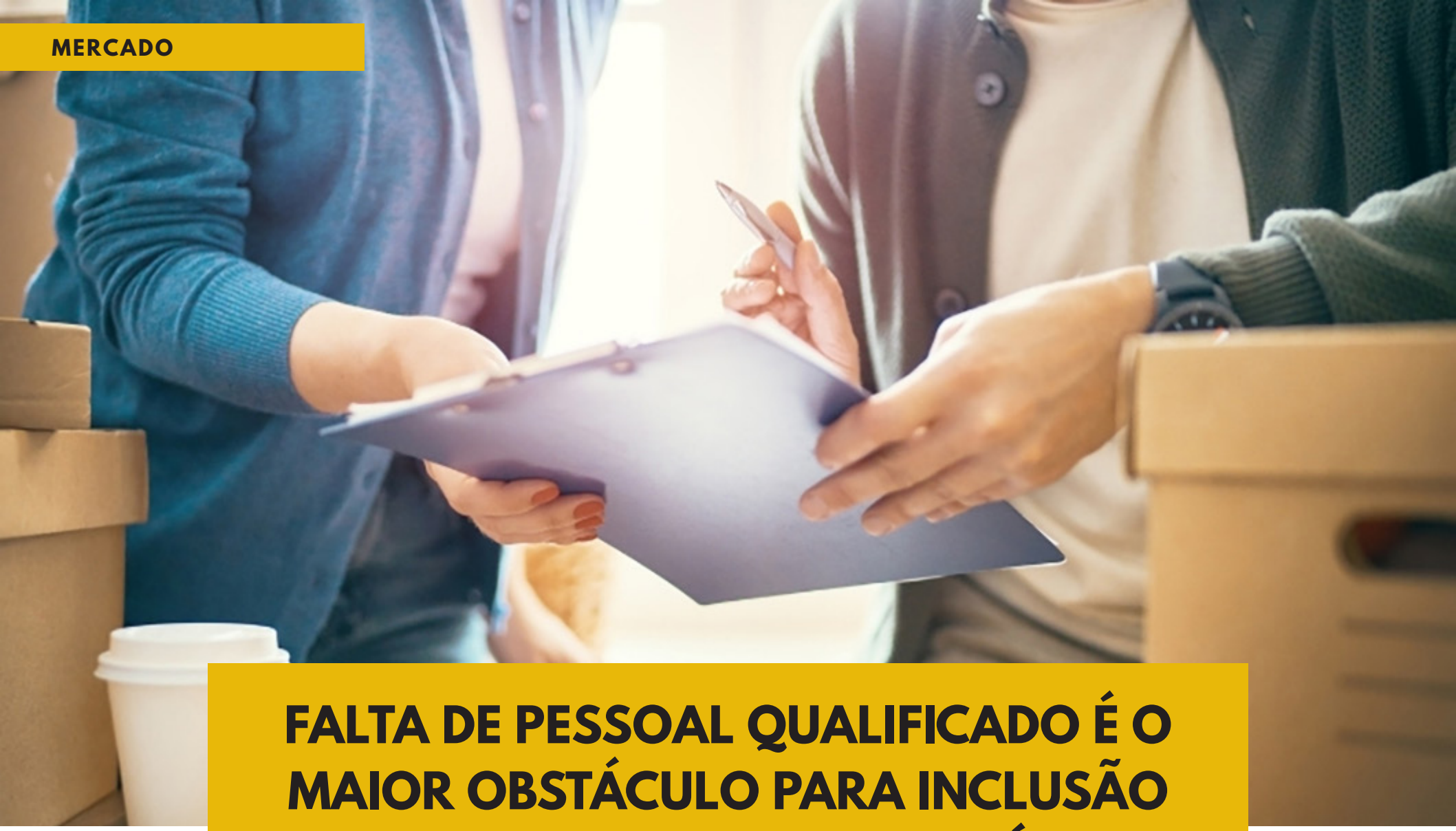
Esse desempenho permitiu que a empresa atingisse Valor Geral de Vendas (VGV) total de R$ 2,6 bilhões no Quarto Trimestre de 2020, alta de 16% em comparação com mesmo período de 2019, considerando suas operações próprias e franquias. No acumulado de 2020, o Grupo Lopes intermediou um VGV total de R$ 7,3 bilhões.

O grupo gerou EBITDA de R$ 58,8 milhões em 2020, aumento de 48% em relação ao ano anterior.

Para este ano, a Companhia projeta aumento de 62% em seu pipeline de lançamentos, o equivalente a R$ 7,4 bilhões, já ajustados pela participação da Companhia nos empreendimentos a serem lançados pelos incorporadores parceiros.

"As iniciativas digitais são hoje prioridade para o Grupo, que constatou uma evolução relevante em indicadores de tráfego e na geração de leads vindos do portal, reforçando a relevância da marca Lopes no mercado imobiliário", salienta o CDO da Companhia, Joaquim Torres. Para ele, essas ações permitem uma melhor experiência dos clientes, bem como dos corretores associados (Rede Lopes), ampliando a conversão de intermediação e gerando mais receitas.

Segundo Joaquim Torres, *"temos um grande ativo na Lopes que nos permite trazer inteligência à operação e melhorar a experiência dos públicos envolvidos - nossa base de dados. Contamos com uma base aproximada de 9 milhões de clientes, 265 mil imóveis cadastrados, com atualização constante e sem duplicidade, e um histórico de décadas de transações realizadas no mercado imobiliário brasileiro. Através da inteligência de dados, conseguimos desenvolver algoritmos que nos ajudam a ser mais eficientes no momento de fazer o "tri-match" entre cliente, imóvel e corretor"*.



FALTA DE PESSOAL QUALIFICADO É O MAIOR OBSTÁCULO PARA INCLUSÃO DIGITAL DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

Para 55% dos donos de pequenos negócios, que ainda não entraram no digital, a maior dificuldade para conseguir inserir as micro e pequenas empresas nesse mundo é a falta de funcionários com habilidades e conhecimentos.

Apesar deste obstáculo, entretanto, a maioria dos empreendedores (76%) que ainda não digitalizaram suas empresas pretende investir, nos próximos 6 meses, para começar a efetuar vendas por meio da internet e aplicativos.

Os dados foram revelados por uma pesquisa realizada pelo Sebrae em parceria com a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (Unctad) e a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal). O levantamento ouviu 1.205 empresários (entre microempresas e empresas de pequeno porte) na segunda quinzena do último mês de dezembro.

Quase 91% dos entrevistados afirmaram já ter acesso aos benefícios do mundo digital e 85% destes destacaram que o uso da internet e aplicativos melhorou a situação da sua empresa.

Esses resultados estimulam os donos de pequenos negócios a continuar investindo nessa estratégia. De acordo com o levantamento, 81% dos empresários que já estão inseridos no mundo digital pretendem fazer novos investimentos para ampliar o nível de digitalização do seu negócio.

"A digitalização do pequeno negócio é um caminho sem volta e bastante acelerado pelo cenário de pandemia. Nem que seja para atrair e efetivar vendas pelo WhatsApp, os empresários entenderam que é preciso criar formas digitais de manter e ampliar o mercado", analisa o presidente do Sebrae, Carlos Melles.

A análise da inclusão digital pelo porte do negócio mostra que as EPP (92,2%) têm a maior proporção de empresas que já contam com o acesso aos benefícios do mundo digital. Já quanto ao segmento de atividade, o setor de serviço lidera com 91,9% das empresas já inseridas. **O setor com menor índice de digitalização é a Construção, com 81,8%.**

Outra análise feita pela pesquisa procurou identificar a opinião dos donos de pequenos negócios a respeito da concorrência. De acordo com 26% dos entrevistados os benefícios de um aumento da concorrência seriam maiores se este crescimento se desse entre os seus fornecedores. **O desejo por uma maior concorrência entre os fornecedores foi registrado** pelas Empresas de Pequeno Porte (30%) e, em especial, **pelas empresas dos setores da construção (36%)** e da indústria (32%).

Do ponto de vista do acesso ao mercado digital pelos pequenos negócios, o consultor da Unctad Fernando Furlan, que participou da elaboração do estudo, alerta para o fato de que essa dependência de acesso a plataformas de mercados digitais gera preocupações concorrenciais no mudo inteiro.

"Essa tem se tornando a maior discussão no mundo antitruste de como garantir a inovação das big techs e ao mesmo tempo garantir que elas não sejam abusivas ao ponto de excluir os concorrentes do mercado", ressaltou. Segundo ele, uma das recomendações do estudo é que os pequenos negócios tenham acesso ao comércio digital de forma igualitária se contrapondo a estratégias de fechamento de mercados de grandes empresas, por exemplo. Para isso, ele aponta que as autoridades, como o Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), fiquem atentas à formação de estruturas anticompetitivas em mercados digitais.

Cooperação internacional

Os dados da pesquisa foram apresentados durante o Segundo Diálogo Regional da Unctad-Cepal sobre MPMEs e Políticas de Concorrência, evento online realizado em cooperação com o Sebrae. Os participantes apresentaram o cenário da política de concorrência em seus países da América Latina e Caribe diante dos impactos da crise gerada pela pandemia da Covid-19 sobre os pequenos negócios, principalmente no acesso aos mercados digitais.

Na ocasião, o diretor de Administração e Finanças do Sebrae, Eduardo Diogo, destacou que, no Brasil, os pequenos negócios possuem grande representatividade no contexto empresarial e, apesar da crise, lideram a geração de empregos no país. *"O Sebrae desde o início da pandemia tem tentado mitigar os efeitos nas MPE, seja na articulação com o governo brasileiro ou dando orientação às empresas, incluindo-as com base no conhecimento e no comportamento, bem como incentivando-as na transformação digital"*, declarou.

Fonte: Agência Sebrae

CONSTRUÇÃO CIVIL EM 2021: SERÁ O ANO DO CRESCIMENTO?

O que podemos esperar do futuro da construção civil ainda em um ano marcado pelas enormes dificuldades impostas pela pandemia?
Não há como negar que ainda vivemos um cenário econômico devastador e incerto para a maioria dos empresários.

Contudo, mesmo diante de tantos desafios, o setor conseguiu driblar suas dificuldades e projetar seu maior crescimento em oito anos – feito conquistado graças aos altos investimentos em tecnologias de ponta, como o Big Data e a digitalização dos processos internos.

Esses investimentos se tornaram a melhor estratégia em meio a um mercado de trabalho marcado pela transformação digital e, principalmente, para acordar um setor que estava adormecido há tanto tempo.

Foi somente graças a essas tecnologias que a máquina pesada que tínhamos antigamente, marcada por processos lentos e alto desperdício de materiais, se transformou e modernizou, dando espaço para processos mais ágeis e econômicos.

Na prática, o uso de ferramentas como Big Data e o *Building Information Modeling (BIM)* cria uma ponte entre quem vende e quem compra, possibilitando e facilitando uma conexão que antes, muitas vezes era dificultada.

Por parte do setor, essas tecnologias permitem que ele disponha de informações em tempo real para que possam tomar decisões mais rápidas e assertivas, e saber de fato quanto está sendo investido em uma obra.

Do outro lado, o consumidor final também é beneficiado, uma vez que consegue ter uma maior clareza de informações, acompanhar o andamento das obras e ter uma maior praticidade em processos facilitados pela realidade virtual – podendo realizar tours online, visualizar plantas em 3D e, até mesmo, morar em residências mais automatizadas, por exemplo.

Como resultado desses investimentos, projeções divulgadas pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) estipulam que o Produto Interno Bruto da construção civil deva conquistar um avanço de 4% este ano – feito incrível se analisarmos que o setor sofreu uma grande retração causada pela pandemia e uma alta em seus insumos em 2020.

Em um ano ainda marcado pela pandemia, o futuro do setor está, sem dúvida, na continuação de investimentos nessas tecnologias – que trazem maior eficiência em seu dia a dia e contribuem para uma redução de desperdícios de tempo e de materiais.

A construção civil está mais revigorada do que nunca, onde ter informações em tempo real é a grande chave para seu crescimento.

Wanderson Leite
CEO da Prospecta Obras

Fonte: jornalcontabil.com.br

ASSOCIADO TEM DESCONTO EM CONSULTA A CRÉDITO

CLIQUE E SAIBA MAIS

SAIBA DIFERENCIAR PERIGO DE RISCO PARA ATENDER À NOVA NR-18

Conhecimento dos conceitos é necessário para a elaboração correta do Plano de Gerenciamento de Riscos.

Antes de elaborar o Plano de Gerenciamento de Riscos (PGR) previsto na nova Norma Regulamentadora (NR) 18 – Segurança e Saúde do Trabalho na Construção, que entrará em vigor em 2 de agosto, é importante saber diferenciar perigo de risco. A recomendação é de Uelinton Luiz, supervisor de Segurança do Trabalho do Seconci-SP (Serviço Social da Construção), e de Gianfranco Pampalon, consultor de SST da entidade.

Eles explicam com o exemplo da pandemia: há um perigo, o novo coronavírus. A exposição a esse perigo (o vírus) leva o indivíduo a contrair a Covid 19 (o risco). Para diminuir o risco, devem ser tomadas medidas como uso de EPIs - Equipamentos de Proteção Individual (no caso, máscaras); medidas de proteção coletiva como barreiras físicas; medidas administrativas e organizacionais, como distanciamento social, trabalho em home office. E para mitigá-lo ao máximo possível, devemos buscar eliminá-lo (no caso, com a vacinação).

No canteiro de obras, o perigo ou uma condição perigosa são, por exemplo, a exposição a máquinas e equipamentos, o uso de escadas, atividades como trabalho em altura, ruídos. Os riscos derivam da exposição aos mesmos, que pode provocar lesões ou danos à saúde, explicam Luiz e Pampalon. *"Os riscos podem ser medidos e devem ser avaliados e classificados como aceitáveis, leves, moderados, substanciais e intoleráveis, por exemplo. De acordo com o grau do risco, o PGR deverá prever as medidas a serem tomadas para eliminá-los, substituí-los, reduzi-los ou neutralizá-los, com prioridade para aqueles de maior potencial."*

Assim, para trabalho em altura na construção de uma laje deve ser instalado guarda-corpo com fechamento com tela, para evitar queda de pessoas e materiais, de acordo com a NR-18.

Na inspeção de fachada em cadeira suspensa se exige cinturão de segurança acoplado a linha de vida vertical, para reduzir o risco. Para eliminá-lo, a realização desta atividade pode ser feita por meio de um drone.

Os riscos de danos auditivos decorrentes da exposição ao ruído de uma serra obrigam à utilização de proteção auricular, e assim por diante.

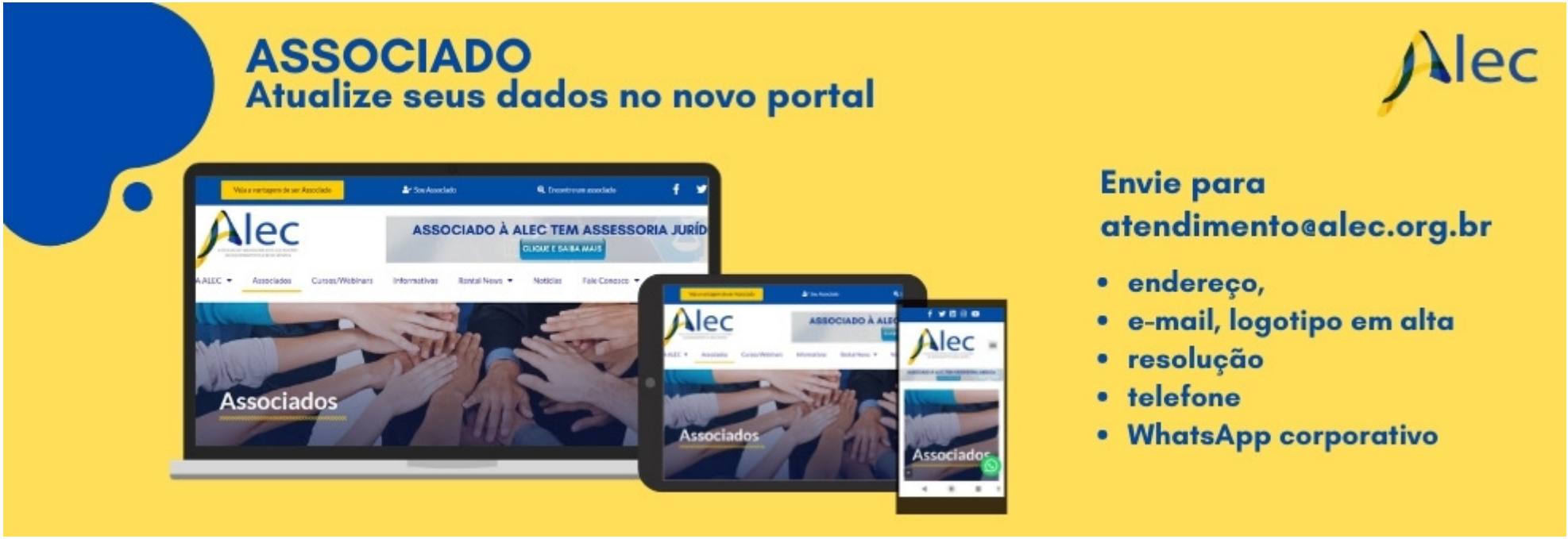
Como proceder

No PGR, os dados da identificação dos perigos e das avaliações dos riscos ocupacionais devem ser consolidados no inventário de riscos ocupacionais. Daí se elaborará o plano de ação indicando as medidas de prevenção a serem tomadas ou mantidas, de acordo com um cronograma.

Luiz e Pampalon destacam ser fundamental realizar as avaliações quantitativas e qualitativas dos agentes físicos e químicos, a fim de se adotarem as medidas corretas para sua prevenção e a avaliação da eficácia das mesmas. *"Empresas que agem dessa forma evitam acidentes e doenças ocupacionais, e assim economizam recursos que gastariam em função de prejuízos causados com afastamentos, perdas materiais, atrasos na obra; e ainda economizam se eliminarem perigos, mediante a realização de exames médicos e treinamentos e o uso de EPIs"*, comentam.

O Seconci-SP dispõe de uma equipe completa para orientar e assessorar as empresas na realização correta do PGR.

Informações:
(11) 3664-5844
relacoesempresariais@seconci-sp.org.br



Compactador de Solo SW-600 WOLKAN

A Wolkan lança o novo modelo de compactador de solo a percussão SW-600 totalmente nacional com tecnologia e desenvolvimento brasileira. Equipado com motor Honda GXR 120 de 4 HP, impacto de 18 kN com peso operativo de 69 kg. Ideal para serviços que exigem um maior grau de compactação, porém mantém a ergometria exigida para o operador em obras de saneamento básico e infraestrutura em geral. Tem exclusivo sistema de filtragem de ar de 4 estágios que assegura vida longa ao motor e nível de manutenção baixo. O equipamento exige manutenção de baixo valor e alto rendimento no trabalho de compactação.

WOLKAN
TECNOLOGIA EM COMPACTAÇÃO DE SOLO E CONCRETO

Telefone: 11 4524-3996
comercial@wolkan.com.br
Visite o site: www.wolkan.com.br

Nova plataforma para o setor rental

A LOCA MAIS BRASIL lançou sua nova plataforma com um seguro sem inventário nem burocracia, para todos os equipamentos que forem alugados pelas locadoras cadastradas e estiverem online no portal. O cadastro é gratuito e não existe mensalidade. As locadoras também poderão incluir no sistema todas as locações que fizerem no balcão para que os equipamentos que saiam da empresa estejam assegurados. Reconhecimento facial e análise documental de excelência permitem que mais negócios sejam fechados na locadora com muito mais segurança e praticidade.

locamais
BRASIL

Telefone/WhatsApp: 11 98868-2584
comercial@wolkan.com.br
Visite o site: www.locamaisbrasil.com.br

NOVOS ASSOCIADOS

ANDAIMES ORIENTE

ANDAIMES ORIENTE
(Locador)
São Paulo/SP
Visite o site: www.andaimesoriente.com.br

BigLok

BIGLOK
(Locador)
São Paulo/SP
Visite o site: www.biglok.com.br

FIORI

FIORI
(Locador)
Porto Alegre/RS
Visite o site: www.fioridobrasil.com.br

MADLOC

MADLOC
(Locador)
Guarulhos/SP
Visite o site: www.madloc.com.br

ALEC LANÇA CAMPANHA LOCADORES NO COMBATE À FOME

A pandemia já tem um novo e doloroso nome - Pandemia da Fome. Milhares de famílias vulneráveis estão vivendo em condição de miséria, os números são alarmantes.

E como quem tem fome tem pressa, através da Diretoria de Ações Sociais, sob comando da Maristela Cardoso, a ALEC lançou a Campanha ALEC do Bem para arrecadar cestas básicas para comunidades carentes.

Nosso objetivo é manter uma regularidade nas doações. O mais importante é que as famílias em situação vulnerável possam contar com uma ajuda constante por um período determinado e não dependam de doações esporádicas.

Ao fim de cada mês, a ALEC prestará conta de tudo que foi arrecadado, comprado e entregue através de notas fiscais e fotos.

A primeira entrega foi realizada em 24 de abril, na comunidade Heliópolis, em São Paulo, a maior da América do Sul com aproximadamente 255.000 famílias em situação vulnerável.

Tivemos a ajuda da **ONG Viva Helipa** que tem 1800 famílias cadastradas e vivem em situação de pobreza ou extrema pobreza. Nossa ação conseguiu ajudar 40 dessas famílias.

FIQUE POR DENTRO

Este é o primeiro degrau de uma longa escada. Precisamos de mais doações. **Lembrando que são 1800 famílias cadastradas, que a fome é diária e é urgente.**

Se cada locador contribuir com uma cesta básica que custa em média cerca de R$ 60,00, conseguiremos ajudar quase todas essas famílias.

Nós sabemos que os locadores são solidários! Por favor, colaborem!

Para facilitar a arrecadação e a logística, a ALEC criou um PIX, dessa forma os locadores podem fazer uma transferência do valor que for possível e a Associação se responsabiliza pela compra e entrega das cestas para a comunidade.

A cada dia 05 do mês, a ALEC vai comprar mais cestas básicas com o que conseguir arrecadar.

Para mais informações, entre em contato com Maristela Cardoso – 11 99806-7216.

PIX ALEC
67.644.633/0001-03

MESA REDONDA SOBRE FORMAÇÃO DE PREÇO COM GURUS DA LOCAÇÃO

Em 6 de abril, aconteceu a mesa redonda sobre o tema formação de preço com a presença de grandes nomes do setor de locação, Durval Gasparetti, Expedito Arena, Fernando Forjaz, Paulo Carvalho que já foram presidentes e membros da diretoria executiva em várias gestões da ALEC, Paulo Chiomento que já foi membro da diretoria executiva também em diversas gestões da Associação e Sergio Guerra que é sócio do Grupo Orguel.

Todos são associados à ALEC desde sua fundação e acompanham a evolução do segmento rental ao longo dos anos, enriquecendo o debate com questões de extrema relevância sobre a formação de preço, tema de grande polêmica no setor.

O evento que estava previsto para os primeiros 20 locadores associados que entrassem foi aberto na hora programada, mas devido à demanda, abrimos a participação para 49 locadores associados.

O assunto é urgente, precisa ser debatido e, acima de tudo, a união dos profissionais do mercado é que vai fazer com que o setor seja valorizado e respeitado.

Adequar os preços do aluguel do seus equipamentos é manter a sua locadora funcionando e com possibilidade de crescer.

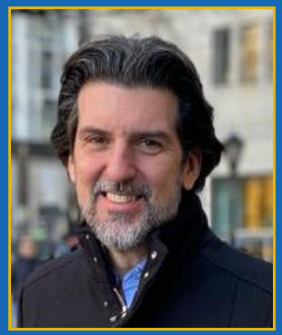
Fernando Forjaz
Formeq Rental

Expedito Arena
Casa do Construtor

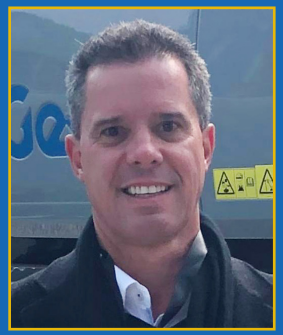
Durval Gasparetti
Rental Servy

Alexandre Forjaz
Presidente

Paulo Chiomento
CPL Aluga



Paulo Carvalho
Locabens



Sergio Guerra
Grupo Orguel

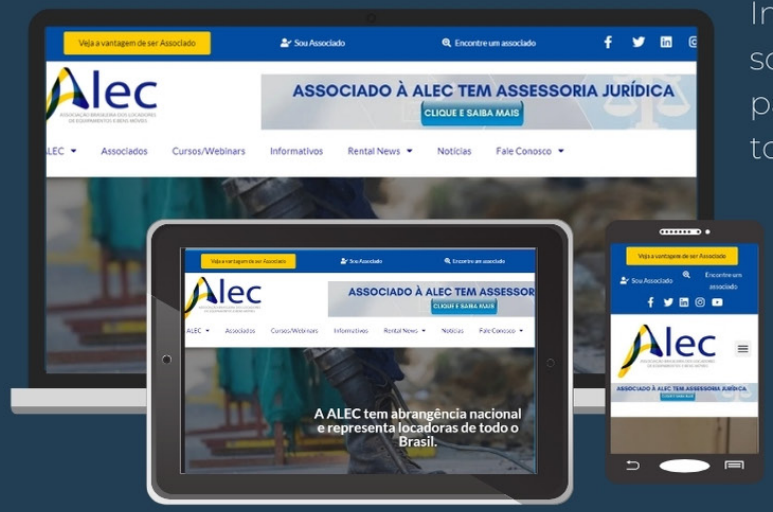
Bruno Arena
Vice-Presidente ALEC

ANUNCIE PARA LOCADORAS DE TODO O BRASIL

Revista Digital Rental News

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

Portal ALEC



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

Redes sociais e WhatsApp

Posts nas redes sociais
Instagram, Facebook, Linkedin e
WhastsApp (Grupo ALEC)

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!

Projetos Especiais

Webinars
E-books
Manuais Técnicos
Treinamentos técnicos EAD
Eventos

Alec

Informações - 11 - 99931-1430 - contato@planejacomunica.com.br