Revista

RENTAL NEWS

EDIÇÃO JUNHO/JULHO • 2021

Alec
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS LOCADORES DE EQUIPAMENTOS E BENS MÓVEIS

DICA DO DIRETOR

Ronaldo Ertel, da Locatec, fala sobre os riscos de não reajustar os preços de balancins.

Página 18

DESTAQUE

Campanha "**Locador, Faça a Conta**", descubra se você está perdendo dinheiro.

Página 22

FIQUE POR DENTRO

ALEC reúne mais de 50 locadores em edições do ALUGAR Regional.

Página 58

PLAYERS DO MERCADO REAJUSTAM TABELA E CONTINUAM ALUGANDO. QUAL É A MÁGICA?

Leia a entrevista na **página 08**

Índice

06
A fome é uma triste realidade no Brasil e as doações de alimentos precisam chegar mais longe

08
Grandes players do mercado aumentaram seus preços e continuam alugando: Lição de empreendedorismo

14
Ponto de vista do fabricante

18
Coluna do diretor

22
Locador, faça a conta

29
Mulheres na locação

31
Incentive seus colaboradores a ler, crie uma biblioteca comunitária

39
Gastos com a adequação à LGPD podem gerar créditos de PIS e COFINS

42
Entrada em vigor da nova NR 18 para plataforma elevatória móvel de trabalho é adiada para 03 de janeiro

46
Transformação digital na indústria de construção civil

51
A importância da construção civil para a economia nacional

58
ALEC retoma edições do ALUGAR REGIONAL em Mogi das Cruzes, São José dos Campos e Rio Claro

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

Coordenadora: Priscilla Vieira
atendimento@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,

Nesta edição trazemos muito conteúdo para vocês, informações importantes que vão ajudar na gestão das suas locadoras. Sugiro que reservem um tempo para ler toda a revista.

Fizemos uma entrevista com quatro grandes players do mercado tendo como tema principal o aumento da tabela de preços de locação, um assunto que vem gerando grandes controvérsias no mercado, reajustar, não reajustar, o cliente aceita, não aceita, o concorrente é desleal. Essa entrevista é uma lição de empreendedorismo. Vale a pena ler e aprender como se faz.

Ainda neste tema, na coluna Dica do Diretor, o nosso ex-presidente Ronaldo Ertel concedeu uma entrevista explicando o cenário da guerra de preços no segmento de balancins e o risco do sucateamento desses equipamentos, levando em consideração que o maior índice de acidentes e mortes na construção civil é por queda em altura.

Se vocês ainda não viram ou não fizeram o download do **E-book Locador, Faça a Conta**, nesta edição vejam como é simples e importante para seus negócios. Com certeza, depois de fazer o primeiro cálculo, nunca mais vão alugar um equipamento sem fazer a conta.

A ALEC planejava retomar as edições do ALUGAR Regional e conseguimos! Em 2 meses realizamos 3 edições reunindo mais de 50 locadores em Mogi das Cruzes, São José dos Campos e Rio Claro. Agora em 27 de agosto vai acontecer em Ribeirão Preto e em breve em Santos.

E, por fim, não menos importante, estamos desenvolvendo Manuais de Instruções de Equipamentos para nossos associados personalizados com o logotipo da sua locadora para enviar pelo WhatsApp, por e-mail e até para fazer download pelo seu site. O primeiro foi sobre painéis metálicos e nos próximos dias será liberado o de betoneiras. Vocês podem baixar pela área restrita do site, mas se quiserem com seu logotipo, peçam para a ALEC.

Há muito mais conteúdo rico nesta edição. Aproveitem foi produzido especialmente para vocês!

Boa leitura!

Alexandre Forjaz
Presidente

FORNECEDORES PATROCINADORES À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

BETOMAQ

HILTI

DEWALT

Alugalogo

Metax

Atlas Copco

LOC 1

FORTEQUIP
ANDAIMES E ESCORAMENTO

WOLKAN

Haulotte

BUFFALO
TENHA ESSA FORÇA

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

sisloc
GESTÃO EM RENTAL

loca mais
BRASIL

SISTEMA
LOCAR
SOFTWARE PARA GESTÃO DE
LOCADORAS DE BENS MÓVEIS

monteli
Seguros - Corretora

VIBROMAK
EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

DICA DO DIRETOR

A FOME É UMA TRISTE REALIDADE NO BRASIL E AS DOAÇÕES DE ALIMENTOS PRECISAM CHEGAR MAIS LONGE

A dor que a pandemia do covid-19 vem trazendo à humanidade não tem precedentes, mas a oportunidade que veio junto de aprendermos a praticar a compaixão, empatia e solidariedade é única. Em momentos como esses é que devemos entender que somos todos um. Nesta matéria, mostramos a CAMPANHA FOME DE AÇÃO e como você pode ajudar.

Neste momento, cerca de 58 milhões de brasileiros correm o risco de deixar de comer por não terem dinheiro, e as mobilizações existentes, hoje, são insuficientes para mitigar todos os efeitos da fome, potencializados pela pandemia.

Mesmo com grandes campanhas nacionais acontecendo, milhões de pessoas continuam sem receber ajuda. Por isso, é preciso fazer as doações de alimentos chegarem mais longe.

A estratégia da campanha é descentralizar a distribuição de alimentos para alcançar territórios e grupos invisibilizados: locais de difícil acesso logístico, dificuldade de comunicação, comunidades indígenas, quilombolas, ribeirinhas e caiçaras, agricultores familiares, vendedores ambulantes, imigrantes e refugiados, que estão onde as doações demoram a chegar ou não chegam.

Por isso, temos que agir rápido!

Se você é uma empresa e quer fazer parte dessa aliança contra a fome, preencha este formulário.

CLIQUE AQUI

COMO AJUDAR

Faça sua doação através do site da campanha:
www.fomedeacao.com.br

GRANDES PLAYERS DO MERCADO AUMENTARAM SEUS PREÇOS E CONTINUAM ALUGANDO: LIÇÃO DE EMPREENDEDORISMO

Nesta edição, reunimos 4 players do mercado rental para falar sobre preço de locação. Alexandre do Nascimento Silva do Grupo Betamax, Cristiano Zambolini da Conceito Locadora, Expedito Arena da Casa do Construtor e Guilherme Boog da Loxam Degraus dão uma aula de empreendedorismo para quem quer crescer no setor.

1) Temos visto no mercado muitos locadores definindo o preço de locação de seus equipamentos com base no que seus concorrentes praticam e a justificativa é que se não fizerem isso não conseguem fechar negócio. Como vocês enfrentam esse tipo de concorrência e como enxergam essa estratégia?

Alexandre: Marot, no meu entendimento, o preço é definido pelo mercado em vários níveis (diferenciação e volume). Em geral, precificar pelo mercado não é errado. Errado é fazer isso sem saber se seus custos e despesas de operação e seus ganhos desejados são comportados ou não por este preço. A conta precisa fechar.

Cristiano: Essa circunstância é comum Marot, todo dia aparece o cliente querendo preço mais barato, mas na nossa empresa temos uma tabela de preço bloqueada no sistema e o vendedor não consegue dar o desconto, ele não tem esse poder. Nós analisamos caso a caso.

Expedito: Toda empresa boa procura diferenciais competitivos para se posicionar no mercado frente aos seus concorrentes. Os grandes varejistas como rede de supermercados fazem promoções para atrair clientes, enquanto os demais produtos continuam com valores normais ou até um pouco mais caros para compensar essa estratégia. As locadoras de máquinas e equipamentos no Brasil ao usar essa técnica para todos os seus produtos, incluindo os mais locados como andaimes, betoneiras, compactadores e ferramentas elétricas, ficam com pouca margem ou sem nenhum resultado para continuarem crescendo e oferecendo produtos e tecnologias mais novas aos seus clientes. Esse locador está fadado a ser pequeno e informal. Pense na sustentabilidade desta empresa? Que herança deixará para seus sucessores? Uma empresa transparente que tem valor ou uma empresa que só tem valor para aquele proprietário? **O mercado de locações só será forte com empresas fortes e saudáveis.**

Guilherme: Vivemos uma crise intensa entre 2014 e 2018 e alguma coisa aprendemos: não é baixando preços que se aumenta o faturamento. Ao baixar os preços, seus concorrentes também baixam. Se o mercado está bom, você terá 80% de utilização, não importa o preço, se o mercado está ruim, você terá 30% de utilização, não importa o preço. É uma ilusão achar que ao baixar seu preço você irá locar mais máquinas e faturar mais. Na teoria, quando a utilização está mais baixa o preço de locação deveria aumentar, mas é o contrário do que ocorre no mercado, vocês já pensaram nisso? Em resumo, justificar descontos em função do tal "mercado" para mim só se explica por 2 fatores: insegurança ou amadorismo.

2) Os clientes realmente só buscam preço ou estão mudando a mentalidade e valorizando outros atributos como atendimento, qualidade dos equipamentos, agilidade?

Alexandre: Acredito que a motivação de compra varia de cliente para cliente. A venda é composta por várias etapas que precisam estar em sintonia. Não adianta eu ter um bom preço e um mau produto ou ter um ótimo atendimento com um preço fora do mercado ou um preço que o mercado não esteja disposto a pagar.. Precisa haver um equilíbrio entre os fatores que determinam a venda (atendimento, prazo, qualidade do produto, preço, etc). Assim o cliente decide de acordo com a sua preferência ou necessidade.

Cristiano: Hoje em dia, o cliente não busca só preço, mesmo porque se ele alugar de uma locadora que não troca o equipamento rapidamente, não entrega, não tem máquina com qualidade, os 5% ou 6% que ele pagou mais barato ele perde no manuseio do dia a dia.

Expedito: Já fizemos 4 pesquisas em anos alternados na nossa rede, com um público que não sabia quem estava bancando a pesquisa, com clientes e não clientes, pessoas que conheciam a nossa marca e outros que nunca ouviram falar, mas eram compradores ou usuários da locação de máquinas e equipamentos. O preço veio como 4º fator decisório na hora da compra. Os clientes dão preferência aos equipamentos novos, bom atendimento, conhecimento da melhor máquina para realizar a tarefa que ele precisa e só depois aparece o preço. Os clientes estão dispostos a pagar 15% a 20% a mais por um bom atendimento e confiança.

Guilherme: Qual cliente que busca só preço? Não conheço nem nunca conheci nenhum cliente assim. Todos nós somos clientes todos os dias. Quando foi a última vez que você almoçou no restaurante mais barato do seu bairro? Quando escolheu passar as férias num hotel barato e sujo? Quando comprou o papel higiênico mais barato para sua casa? Sempre há um padrão de qualidade mínimo que é exigido e dentro desse padrão, as empresas buscam a melhor alternativa, esse é o papel dos compradores, mas nenhum profissional é louco a ponto de alugar qualquer porcaria para sua empresa, porque o preço é baixo. Vendedores que afirmam que os clientes “só querem saber de preços” estão muito mal preparados. Para eles, minha recomendação é: treinamento, treinamento, treinamento. Agora, se você só consegue mesmo fechar, porque seu preço é o mais barato de todos, reflita: qual o padrão de qualidade e atendimento que estou entregando ao meu cliente? Escute seu cliente e desenvolva ações para que sua empresa não seja a última alternativa.

3) Os fabricantes aumentaram suas tabelas de preços. As despesas aumentaram – aluguel, insumos, energia elétrica, combustível, tarifas, seguros, custos financeiros, entre outros. Vocês reajustaram os preços de locação de seus equipamentos? Se reajustaram, como foi a reação dos clientes e o impacto no faturamento da locadora?

Alexandre: Estamos repassando estes reajustes com boa aceitação do mercado, salvo alguma situação específica. Nossos clientes sabem que os insumos da construção e outros em geral sofreram reajustes e entendem que é um processo natural. Esse processo torna a locadora mais rentável e com uma melhor saúde financeira.

Cristiano: Nós, na Conceito, reajustamos a tabela de preços e teve reclamação, mas nunca foi tão fácil aplicar um aumento como hoje. Tudo aumentou! Se eu for comprar uma máquina que comprei há um mês, ela não está o mesmo preço e eu tenho que aceitar. Todo mundo está aceitando. Está muito fácil aumentar os preços.

Expedito: Estamos atrelados ao dólar, ao aumento do aço, combustíveis e outros. Em média, esse aumento representou mais de 50% na nossa rede. No começo da pandemia, tivemos que nos readaptar e cortar custos em todos os setores e isso foi muito bom, pois estávamos com "sapato folgado", isto é, sem olhar com seriedade para os verdadeiros custos e nossa rede faz esta lição com muita disciplina. Conclusão: num primeiro momento ganhamos com cortes de despesas e, num segundo momento, fizemos um reajuste na média de 25% na nossa tabela de preços. Em alguns mercados ficamos isolados, pois nossos concorrentes não aumentaram os preços, mas nós ficamos com a oportunidade de continuar investindo por causa da margem melhor, além de ter os equipamentos, coisa que nossos concorrentes na maioria não têm para alugar. Estamos (o mercado de locação) errando, a lei da oferta e da procura, é hora sim de reajustar preço, sob pena de inviabilizar o nosso negócio em pouco tempo.

Guilherme: O Sr. Expedito pontuou muito bem em sua resposta, o ciclo inflacionário que estamos vivendo é extremamente delicado e nos obriga a analisar muito antes de decidir por investimentos. Infelizmente, estamos pagando hoje em certos equipamentos o dobro ou mais, comparado com os preços de 7 ou 8 anos atrás. É impensável achar que os preços de locação poderão permanecer no mesmo patamar. Nesse sentido, eu entendo que, se há algum aspecto positivo em relação a esse momento é que o mercado está muito receptivo a aumentos de preços e, nos casos em que tivermos que fazê-lo, não houve nenhum impacto em relação à utilização. Voltamos à primeira questão: se o mercado está bom, a utilização estará alta, se o mercado está ruim, a utilização estará baixa, não importa o preço.

4) Somos um país de dimensões continentais, estima-se que existam 10.000 a 12.000 locadoras de máquinas leves em todo o país. Como conscientizar todos os locadores sobre a importância de valorizar o segmento, cobrar preços justos para poder oferecer o melhor serviço?

Alexandre: Com a união entre os players do segmento e a troca de informações sobre o mercado em geral e, é claro, monitorando sempre seus números, todos eles. Neste sentido, a ALEC vem fazendo um trabalho de conscientização entre os locadores. Espero que os encontros entre eles não se restrinjam apenas em eventos oficiais como o ALUGAR Regional.

Temos de deixar de enxergar o concorrente como um inimigo e vê-lo como um parceiro no desenvolvimento do mercado Rental da nossa região. Vamos quebrar esse paradigma, visitá-lo, trocar informações, crescer juntos. A mudança começa com novas atitudes.

Cristiano: Marot, é isso o que eu faço, a lição de casa, conhecer a minha empresa. Cada uma tem um custo. Uma está no Simples, outra no Lucro Real, outra no Lucro Presumido. É difícil falar que todas as locadoras têm que alugar uma betoneira por R$ 400,00. Não é assim que funciona. Uma pode ter lucro e outra não. Para determinar o preço da locação é preciso conhecer seus números, saber quanto pagou na máquina, quanto vai durar o equipamento, quanto se gasta em manutenção, qual o percentual do custo fixo, quais são todas as variáveis, para aí sim chegar ao valor da locação.

Expedito: Existem aqueles que acham que "estão levando vantagem" ao praticar preços baixos e não buscar ajuda de associações, cursos, feiras e outros. Quando comecei a locar há 28 anos, aprendi muito com Sr. Stavros, Forjaz, Saraiva, Durval, Isaac, pessoal da Lin Máquinas, Mecan, Metax e tantos outros. Sou muito grato a eles. Participamos, eu e o Altino, de todas as feiras e exposições, eventos da ALEC e, por sermos franquia, buscamos conhecimento na Associação de Franchising. Dessa forma, aprendemos muito com nossos acertos, erros e com os outros. Quem fica isolado não se renova, fica ultrapassado. Por isso, é muito importante participar dos eventos da ALEC e estar associado. Quando começamos, pagávamos com dificuldade a mensalidade da ALEC, mas víamos no convívio com os colegas, muito aprendizado.

Guilherme: Em primeiro lugar, gostaria de deixar claro que vivemos num mercado de livre concorrência, onde cada empresa define sua estratégia comercial. Em segundo lugar, ninguém abre uma empresa para perder dinheiro e o que leva a empresa à prosperidade é o lucro. Tendo isso em mente, é fundamental conhecer seus custos e entender a mecânica de uma empresa de locação. A troca de experiências e informações em fóruns da ALEC ajuda as empresas a entenderem certos custos que não são claros no dia a dia, como a depreciação, por exemplo. Sobre a quantidade de concorrentes e se eles estão queimando preços, realmente isso não me preocupa. Os barateiros em breve não estarão mais por aí para contar sua história. Preocupo-me muito mais com os que estão locando por um preço mais alto! São esses que me ameaçam, são esses que eu admiro e é com eles que tenho algo a aprender.

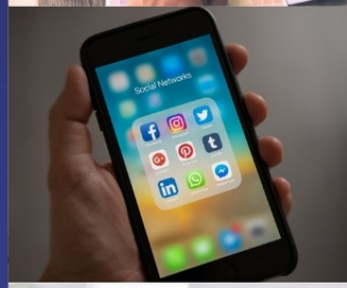
ASSESSORIA DE MARKETING PARA ASSOCIADOS

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

PONTO DE VISTA DO FABRICANTE

Nesta edição entrevistamos Francisco Costa, Gerente de Marketing da DeWalt, associada à ALEC desde 2004. A coluna Ponto de Vista do Fabricante traz uma visão muito interessante que deve ser compartilhada com os locadores, uma oportunidade de enxergar o mercado sob um outro prisma e considerar quais os fabricantes estão atentos às necessidades do locador.

1) A DEWALT é associada à ALEC desde 2004. O que levou vocês a se associarem? Qual a importância de uma Associação para os locadores de equipamentos?

Francisco Costa - Foi uma maneira que encontramos para entender e conhecer melhor esse mercado. Globalmente, a DEWALT nunca havia se preocupado muito com esse canal e nem possuíamos produtos adequados para atender o exigente mercado de locadoras. Fomos aprendendo e entendendo as principais necessidades tanto na questão de produto como atendimento, suporte técnico, fornecimento de peças, condições especiais de venda, treinamentos e trabalhos em conjunto junto aos usuários finais. A existência de uma associação como a ALEC nos permitiu conhecer e aprender mais rápido como um fabricante como nós, poderíamos contribuir para melhorar a oferta de produtos e soluções para nossos clientes, usuários dos equipamentos em questão.

2) 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?

Francisco Costa – Sem dúvida que o fator preço é algo bastante relevante na hora que uma locadora decide aumentar seu parque de máquinas, mas não deve ser o único. Devem levar em conta principalmente os custos de manutenção, disponibilidade de peças, qualidade do produto, pois sabemos que serão bastante exigidos pelos mais variados perfis de usuários, facilidade de manutenção, suporte técnico do fabricante quanto a treinamentos específicos e por fim, como garantir que o investimento que está sendo feito nesse equipamento terá o retorno esperado que poderá se perpetuar por muito mais tempo. Um produto muito barato pode até causar uma falsa impressão de retorno mais rápido, mas além da durabilidade e continuidade comprometida, poderá deixar os usuários finais bastante insatisfeitos quanto ao desempenho e rendimento do trabalho que se espera.

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

Francisco Costa - Nossa principal recomendação é sempre usar peças novas e originais, fazer manutenções preventivas e revisões toda vez que o equipamento retorna do campo, participar dos treinamentos que oferecemos com dicas de como executar uma manutenção correta e acima de tudo, procurar entender realmente qual a necessidade do cliente final. Muitas vezes subestima-se a aplicação que o cliente vai submeter o equipamento e acaba-se oferecendo produtos de menor capacidade. O ideal nesses casos é sempre indicar um produto superior para que o mesmo trabalhe com "folga" e evite que o usuário danifique o equipamento ou retorne insatisfeito à loja.

4) A DeWalt sempre ofereceu treinamento presencial para os mecânicos das locadoras. Como vocês lidaram com isso na pandemia?

Francisco Costa - Nós sempre encaramos o treinamento dos mecânicos como pilar fundamental e base para o sucesso da marca nesse canal. Fomos um dos precursores dessa atividade, promovendo eventos em nosso Centro de Treinamento na fábrica ou com Unidades Volantes realizando sessões nas mais diversas localidades do país com uma equipe 100% dedicada para essa finalidade. Com a pandemia, tivemos que nos adaptar e intensificamos essa atividade de forma virtual com eventos semanais em grupos ou com locadoras específicas, sem perder a profundidade e conteúdo técnico. Usamos todos os nossos recursos tecnológicos para tentar transmitir nossos treinamentos da melhor forma possível mesmo que virtualmente.

5) Você acredita que a maioria das equipes comerciais das locadoras entende sobre os equipamentos? Sabem indicar para os clientes a máquina correta para executar o serviço que eles precisam? Como a DeWalt ajuda neste sentido?

Francisco Costa - Acho que respondi um pouco acima, mas complementando, a DEWALT usa toda a expertise do time de promotores técnicos para capacitar as equipes comerciais das locadoras a buscarem dimensionar o equipamento correto para cada necessidade. Ajudam também aos consultores de vendas das locadoras a interpretarem de maneira mais assertiva possível qual o produto que os usuários precisam, pois muitas vezes esses passam a necessidade não tão acurada com a realidade. Não é uma tarefa simples, mas com algumas dicas e perguntas-chaves é possível se aproximar da real demanda do cliente. Também disponibilizamos vários materiais de treinamento, apostilas, folders e vídeos que auxiliam nesse trabalho.

6) O que a DeWalt vê em relação ao futuro da locação de equipamentos no Brasil?

Francisco Costa - Nós vemos uma tendência muito positiva e a despeito do que já acontece em outros países um pouco mais desenvolvidos, o mercado de Locação de Máquinas e Equipamentos tende a crescer cada vez mais. Quanto mais maduro e desenvolvido um mercado, mais importante e relevante é o modelo de locação. O termo de economia compartilhada que tanto se escuta hoje em dia nada mais é do que uma evolução do conceito de alugar por tempo determinado ao invés de possuir um bem ou ativo. Isso vem ocorrendo em vários negócios como turismo, mobilidade urbana, moradia etc., e com a tecnologia permitindo cada vez mais possibilidades impensáveis até bem pouco tempo atrás. Importante mencionar que já existem experiências inovadoras de locação de ferramentas em alguns mercados mais evoluídos com modelos de autosserviço, pague e retire, rental box dentre outros.

7) Em relação à linha de equipamentos à bateria, a procura por estas máquinas têm aumentado?

Francisco Costa - Sim, sem dúvida que sim. Essa é uma realidade irreversível e quem sair na frente irá se beneficiar muito disso. Ainda há muita insegurança por parte do mercado em geral por ferramentas mais pesadas e específicas à bateria. Quando se fala de Furadeiras e Parafusadeiras à bateria isso já foi superado e o usuário entende bem as vantagens desse tipo de ferramenta. O mercado no segmento mais profissional e industrial está migrando de forma bastante acelerada para ferramentas sem fio, mas obviamente que o fator preço ainda é uma barreira para uma migração ainda mais completa. A grande contribuição da DEWALT nesse sentido é de oferecer equipamentos de aplicações pesadas à bateria como esmerilhadeiras, serras de bancada, cortadores de piso, marteletes, rompedores e perfuradores eletropneumáticos, todos com tecnologia de baterias 20V XR e 60V FlexVolt, permitindo que esses produtos hoje em dia tenham uma performance superior aos seus pares com fio. E as opções não param por aí...devemos ter mais novidades nos próximos meses com produtos cada vez mais eficientes, com aplicações ainda mais pesadas, todos movidos à bateria. Sabemos que ainda há um caminho a ser percorrido, mas para os que ainda acham que isso é bem distante ainda, apertem os cintos que vem muita novidade mais cedo do que imaginam.

8) Vamos falar das próximas novidades da DeWalt? O que vem por aí?

Francisco Costa - Esse ano a DEWALT está trazendo para o mercado mais de 70 novos produtos com destaque obviamente para a linha à bateria 12V e 20V. Teremos novidades em 12V com a Linha Atreme que é uma linha compacta e de alta potência para usuários que exigem produtos mais leves e ergonômicos, mas que entregam torques e potência realmente superiores. Teremos expansão da linha FlexVolt, Atomic e Bare, com um portifólio mais diversificado e produtos com maior potência, além da nova linha 20V sem escovas de carvão com uma excelente relação custo x benefício. Teremos ainda novas baterias com maior capacidade até 12Ah, novos carregadores também de maior capacidade e menor tempo de carga, além de novos combos, sistema de armazenagem, linha de medição de distância laser, niveladores laser e muito mais.

ASSOCIADO

CADASTRE UMA NOVA SENHA E TENHA ACESSO À AREA RESTRITA DO NOVO PORTAL DA ALEC

Saiba como fazer enviando um e-mail para imprensa@alec.or.br

Nesta edição, a Coluna do Diretor será no formato de entrevista e conversamos com Ronaldo Ertel, proprietário da Locatec, sobre uma triste situação no mercado rental, a guerra por preços.
A concorrência desleal prejudica as locadoras que trabalham dentro das normas de segurança, pagando seus impostos em dia, que oferecem soluções aos clientes e que não têm metas financeiras como seu único propósito.
Quem perde com isso? O mercado inteiro, mas principalmente o cliente.

1) A Locatec está há 50 anos no mercado. Como você enxerga a atividade no setor rental nos últimos anos?

Ronaldo Ertel - Eu vejo que o setor vem progredindo na parte tecnológica, a mão de obra tem exigido equipamentos mais rápidos, eficientes e práticos, mas da forma que temos conduzido nosso negócio por conta da situação financeira, estamos ficando para trás. Não é possível modernizar a frota, porque o custo dos equipamentos com mais tecnologia é incompatível com os valores de locação praticados para realizar a reposição das máquinas.

2) Os fabricantes reajustaram suas tabelas justificando que a matéria-prima subiu, só o aço teve um aumento de 120% em apenas um ano, sem falar no cobre e outros insumos. Como os locadores conseguem não repassar isso para o preço da locação sem comprometer o negócio? Essa conta não fecha.

Ronaldo Ertel – Os fabricantes têm que aplicar o reajuste de seus valores e nós, locadores, devemos nos adaptar, negociando, parcelando e prorrogando os pagamentos, mas geralmente a conta não fecha.

A recuperação da minha empresa depois dessa situação de pandemia e crise econômica está superlenta. Precisei cobrir algumas despesas e com isso não pude investir em novos equipamentos/novas tecnologias. É um círculo vicioso. Chego à conclusão de que somos nosso próprio vilão em relação aos valores de locação aplicados no mercado.

3) E em relação às despesas. Os aluguéis subiram, a ANEEL fez um novo reajuste na bandeira tarifária vermelha, o combustível teve um aumento de 22,1% só de janeiro a julho neste ano. Qual é a mágica que o locador faz para não repassar isso no preço da locação?

Ronaldo Ertel - Em relação às despesas como aluguéis, luz, telefone, água, vem impactando muito no meu faturamento e não consigo repassar nos valores de locação. No final do mês, estamos sempre empatando entrada e saída.

Os meses de janeiro e julho sempre são superdifíceis e nesse ano não foi diferente. Maio foi terrível, tive que vender equipamentos para pagar a folha. Estou reajustando aos poucos a tabela de preços e percebo que tenho perdido para a concorrência.

4) A maior causa de acidentes de trabalho e mortes é por queda de altura. Os locadores de balancins que tem como foco só o preço não estão comprometendo a manutenção do equipamento? Isso não coloca em risco a segurança? O cliente tem noção disso?

Ronaldo Ertel - Quanto à causa de acidentes, graças a Deus, não tivemos nenhum, mas estamos na iminência de acontecer, porque recuperação de cabo, remendo de equipamento ou qualquer gambiarra para evitar investimento pode comprometer a segurança do equipamento.

Ainda tem outro fator que não posso deixar de falar. O equipamento vai ficando obsoleto e o cliente exige, com razão, máquinas novas, apresentáveis, com boa

aparência, dentro das normas, mas temos que nos virar com nossos "calhambeques", mas ele não está disposto a pagar por isso.

5) Por quanto tempo a Locatec conseguiu não alterar a tabela de preços? E o que aconteceu quando mexeu nos valores? Qual foi a reação dos clientes?

Ronaldo Ertel - Estou tentando subir aos poucos minha tabela de preços, mas por outro lado tenho feito alguns contratos de menor porte e obtendo bons resultados. O cliente enxerga que o valor é compatível. Quando chegamos nas construtoras e os contratos são de maior volume, a concorrência cede muito e acabamos perdendo, porque é impossível sobreviver com esses valores. É melhor abrir mão.

6) Como você lida com a concorrência desleal, principalmente sua empresa que tem mais de 50 anos de mercado e trabalhando dentro das normas de segurança?

Ronaldo Ertel - Eu tenho orgulho em falar como uma empresa com 50 anos de mercado que meu objetivo sempre foi atender bem meu cliente, fazer o melhor e, claro, ter um retorno financeiro. Trabalhamos com muita dedicação para entregar a solução para o cliente. É uma pena que nem todos enxerguem assim, nem o cliente, nem o concorrente. Fico muito triste em ver que agora tudo se baseia em meta financeira, custe o que custar. Temos meta financeira sim, mas vamos além disso, primeiro resolvemos o problema do cliente da melhor forma possível, não visando só o preço. Isso é que manteve a Locatec durante 50 anos no mercado.

7) E o que mudou para a Locatec depois da pandemia?

Ronaldo Ertel - O mercado está superaquecido. Minha estrutura ficou menor, mudei minha estratégia. Eu fechava grandes contratos com valores muito apertados. Hoje fecho contratos menores com valores bem mais razoáveis. Quem disse que a crise não ensina? Agora, só falta a concorrência desleal aprender a trabalhar.

Ronaldo Ertel
Proprietário da Locatec

ASSOCIADO TEM DESCONTO EM CONSULTA A CRÉDITO

CLIQUE E SAIBA MAIS

LOCADOR, FAÇA A CONTA

A ALEC lançou em julho a campanha LOCADOR, FAÇA A CONTA com o objetivo de conscientizar os locadores sobre a importância de fazer o cálculo na hora de determinar o preço da locação de seus equipamentos.

Há 15 anos tínhamos poucos concorrentes, hoje somos muitos. A mentalidade era uma e continua a mesma, mas o cenário é outro. Se não mudarmos, vamos sucumbir.

Os custos com combustível, insumos, luz, seguros, tarifas, custos financeiros, aluguéis dispararam e as despesas com investimentos em equipamentos de locação sofreram aumentos significativos.

É praticamente impossível manter a locadora funcionando sem repassar estes aumentos no preço da locação.

Em contrapartida definir o preço tendo como base o que o concorrente pratica não tem lógica e é um grande risco , o locador pode estar perdendo dinheiro.

Sugerimos um passo a passo para o locador seguir na hora de fazer o cálculo do valor da locação. Veja a seguir.

O QUE LEVAR EM CONSIDERAÇÃO

- CUSTO DO EQUIPAMENTO (VALOR DO INVESTIMENTO)
- TAXA DE RETORNO (MÍNIMO DE 2%)
- PERCENTUAL DO CUSTO OPERACIONAL - 40% A 70%
- RISCOS E PERDAS - 1%
- INADIMPLÊNCIA - 2%
- OCIOSIDADE - 20% A 30%

Além de:

- valor mínimo do pedido
- vida útil do equipamento
- percepção de valor pelo cliente
- exclusividade do produto

COMO CALCULAR O PREÇO DA LOCAÇÃO

CUSTOS OPERACIONAIS

Folha de pagamento, aluguel, tarifas bancárias, prestadores de serviços, água, luz, telefone, seguro, combustível e etc.

TAXA DE RETORNO

Neste exemplo, usamos uma taxa de retorno de 2% ao mês (o que daria um retorno total em 50 meses), considerando que a locadora tenha um custo operacional de 50%.
Lembrando que varia de locadora para locadora (40%, 50%, 70%). Use o seu percentual.

RISCOS E PERDAS

Roubos, furtos, quebras não indenizadas.

SUGESTÃO DE CÁLCULO PARA O PREÇO DA LOCAÇÃO

Betoneira como exemplo

Preço da betoneira nova	R$ 4.000,00
Custo operacional	50%
Taxa de retorno	2%
Inadimplência	2%
Riscos e Perdas	1%
Ociosidade	30%

COMO CALCULAR O PREÇO DA LOCAÇÃO

R$ 10.766,35
rendimento em uma aplicação com juros de 2% ao mês por 50 meses.

Para R$ 10.766,35 de retorno desejado em 50 meses, descontando uma ociosidade de 30%, a betoneira será alugada durante 35 meses.

COMO CALCULAR O PREÇO DA LOCAÇÃO

R$ 10.766,35 ÷ 35 meses (ociosidade) = R$ 307,61

50% (custos operacionais) + 2% (ociosidade) + 1% (inadimplência) = 53%

Para 100% faltam 47%.

R$ 307,61 ÷ 0.47 = R$ 654,48

R$ 654,48 este é o valor da locação da betoneira

COMO CALCULAR O PREÇO DA LOCAÇÃO

R$ 654,48

Este preço você deve alugar mensalmente.
Se você faz locação diária, semanal ou quinzenal, juntas devem somar este valor para que sua locadora obtenha o retorno de 2% no prazo de 50 meses, de acordo com os percentuais usados neste exemplo.

LOCADOR, FAÇA A CONTA.

Nesta edição, vamos conhecer a história de Talita Roberta Cazentine Silva, uma jovem de 37 anos, mas que já carrega uma bagagem e tanto no setor de locação. Formada em administração pelo Mackenzie, Talita nasceu em uma família de locadores e é proprietária da Alumax, locadora que fundou com seu marido há 11 anos e que conquistou com méritos próprios, da qual se orgulha muito.

Definir meu início no setor de locação é um pouco difícil. Venho de uma família de empreendedores da locação, pai, irmã, tio, primos, o negócio vem sendo passado de pai para filho.

Lembro-me com 10 ou 11 anos ir para a locadora do meu pai, gostava de estar entre as máquinas e anos depois, quando iniciei a faculdade, ele me chamar para trabalhar. Posso dizer que foi aí que de fato começou minha história no setor, há 17 anos.

Fiquei 6 anos trabalhando com ele, adquiri muita experiência e, consequentemente, fui aprendendo a conquistar respeito em um ambiente considerado masculino. Não foi fácil, muitas vezes tive que ouvir cantadas, piadas sem graça e até mesmo grosserias de clientes, mas com o tempo e jeitinho fui ganhando espaço.

Em 2010, percebi que precisava seguir sozinha e colocar em prática tudo o que havia aprendido tanto com meu pai, quanto na faculdade e fundei a Alumax Locadora com o Marcelo, meu esposo.

Foram muitos desafios, momentos difíceis, poucos clientes e um alto investimento. Muitos pensam que as coisas foram fáceis por ter pai com uma locadora sólida e conceituada, mas a verdade é que nunca usei isso como muleta, sempre quis conquistar meu espaço por meus méritos. Tive ajuda dele, mas nunca me beneficiei por ser sua filha para conseguir clientes, se o tivesse feito, talvez teria sido tudo mais fácil, porém bem menos gratificante.

A Alumax está há 11 anos no mercado e assim como em todos os negócios, passamos por altos e baixos. Às vezes, encontramos pelo caminho pessoas que não são profissionais, mas em contrapartida também nos deparamos com pessoas incríveis, com quem podemos compartilhar ideias e conhecimentos e isso é o que faz valer a pena seguir.

Tenho certeza que ainda temos muito a conquistar com a Alumax, conhecimento, vitórias e também a ensinar. É muito bom saber que pude, ao longo desses 17 anos, ter contribuído na mudança do conceito de que o setor de locação é masculino, afinal hoje temos muitas mulheres locadoras e isso é importante. Espero que aumente a cada dia e que conquistemos cada vez mais respeito.

INCENTIVE SEUS COLABORADORES A LER, CRIE UMA BIBLIOTECA COMUNITÁRIA

O brasileiro não tem o hábito de ler e cada vez mais ligado à tecnologia não se interessa pela leitura. As empresas podem contribuir com esse processo estimulando seus colaboradores a se desenvolverem, a aprenderem e crescerem profissionalmente, incentivando a criação do hábito da leitura.

CRIE UMA BIBLIOTECA COMUNITÁRIA

Escolha uma sala, se não tiver uma sala, não tem problema, um cantinho já serve. O importante é que tenha um espaço para colocar uma estante para colocar os livros, um sofá e uma luminária para que seus colaboradores possam ler ali mesmo, na hora do almoço ou no intervalo do café.

Quanto aos livros, você pode investir na compra de temas que tenham a ver com construção civil e sobre outros assuntos também.

Aos poucos, você vai perceber uma maior interação entre todos da equipe, sem falar o aumento do conhecimento.

EMPRÉSTIMO DE LIVROS

Possibilite o empréstimo dos livros, mas deixe alguém responsável pelo controle deste processo.

CAMPANHA DE DOAÇÃO

Incentive campanhas de doação de livros entre os funcionários. Cada um pode contribuir levando exemplar por mês para integrar a biblioteca para ser lido por qualquer colaborador.

CONVÊNIO COM LIVRARIAS

Convênio com livrarias são ótimas formas de incentivar a leitura. Os colaboradores começam a usufruir de descontos e se interessam mais ainda por adquirir mais exemplares.

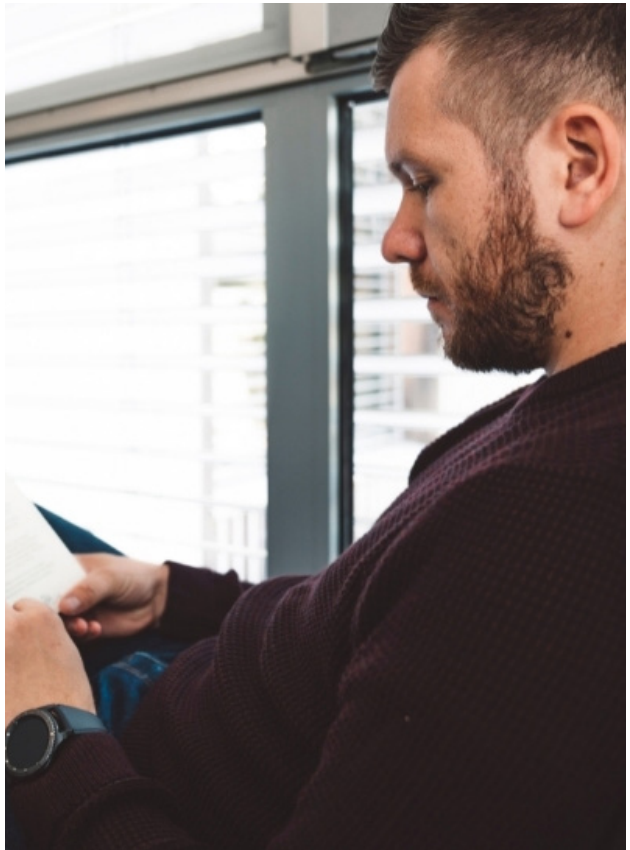
ENVIO DE MATERIAIS DE LEITURA POR E-MAIL

Incentive a leitura também por e-mail, envie matérias ou materiais de leitura sempre que houver algo interessante para sua equipe.

SORTEIO

Que tal fazer um sorteio mensal de um livro ou até de um kindle (um tablet para leitura) que pode incentivar mais ainda o prazer pela leitura?

A pessoa que fala que não gosta de ler ou tem preguiça é porque não foi estimulada, não criou o hábito. Você pode fazer a diferença na vida destes colaboradores e ter uma equipe muito mais produtiva e mais engajada.



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

CONHEÇA DEZ DICAS PARA AUMENTAR A SUA PRODUTIVIDADE COMO EMPREENDEDOR

Tornar-se mais produtivo, apesar de todas as limitações de capital, estrutura e recursos humanos, é um desafio que a maioria dos donos de pequenos negócios precisa encarar. Abrir uma micro ou pequena empresa é algo que exige dedicação e compromisso, até porque – na maior parte das vezes – o empresário faz tudo sozinho ou conta com equipe reduzida. A boa notícia é que, com ideias inovadoras e mudança de atitude, é possível melhorar a gestão do negócio e ainda ter tempo para resolver problemas pessoais.

A Agente Local de Inovação (ALI) Maísa Silvestre, que atende empresas que participam do programa Brasil Mais, ressalta que é importante evitar que o **"urgente não deixe tempo para o importante"** e buscar sempre o equilíbrio entre o pessoal e profissional, para conseguir gerir o negócio, conseguindo tempo para refletir e inovar. De acordo com ela, o planejamento permite que o empreendedor não trabalhe apenas para apagar incêndios e possibilita que ele descubra que, mesmo com ações simples, é possível colher bons resultados.

Um bom exemplo dos resultados que um plano de negócio e mudanças simples no modo de funcionamento da empresa podem proporcionar é o do empresário Thiago Marques Santiago, dono da Rustic Burguer Beer, em Macapá (AP). O empreendedor comenta que viu o faturamento da sua empresa aumentar em 15%, mesmo com restrição de horários por força da pandemia, e sem aumento de custos, apenas com a otimização de processos. Após ser atendido por um dos Agentes Locais de Inovação (ALI) do Sebrae, dentro do programa Brasil Mais, um questionário respondido pelos funcionários identificou que a ordem dos produtos adicionais na comanda atrasavam o processo de produção e faziam com que a cozinha cometesse

alguns erros. *"Foi até engraçado. Por meio do Brasil Mais conseguimos identificar um detalhe bobo e adequar a comanda, o que melhorou os processos de produção da nossa cozinha. Diminuímos o tempo de atendimento e a quantidade de pedidos que chegavam errados até os clientes"*, comemora Thiago.

O empresário conta que também reorganizou as funções da equipe, o que ajudou a diminuir o tempo de espera dos clientes, que era um dos principais problemas identificados pelos consumidores. *"Evitamos retrabalhos e ganhamos no faturamento e tudo foi muito rápido. A equipe se envolveu no processo"*, ressalta o empreendedor. *"Agora vamos modernizar mais e adquirir novos equipamentos. Estamos com uma previsão de aumentar o nosso faturamento em mais 10%, pois a modernização da cozinha permitirá uma melhor atuação nossa no delivery"*, afirma o empreendedor.

A ALI Maísa Silvestre separou dez dicas que já podem ser colocadas em prática e recomenda que os empresários se inscrevam no programa Brasil Mais, para que seja feito um diagnóstico da empresa, que vai ajudar a melhorar o nível de competitividade do negócio e aumentar o faturamento, sem necessidade de grandes investimos.

Confira as dicas:

1 ESCUTE A SI MESMO.

Você tem que lembrar que não é uma máquina e seguir o que se adequa à sua realidade. Faça o que gosta, o que tem mais habilidade e descubra os horários em que você mais rende.

2 ORGANIZE AS SUAS ATIVIDADES.

Separe poucas horas no fim de semana para organizar as atividades que serão realizadas nos próximos dias, sejam elas profissionais ou pessoais. Separe por ordem de prioridade e dificuldade.

3 ORGANIZE O MEIO.

Para ter um bom desempenho você precisa de um bom clima organizacional, um espaço suficiente para as suas ferramentas de trabalho e uma boa iluminação.

4 SILENCIE TUDO O QUE TE DESCONCENTRA.

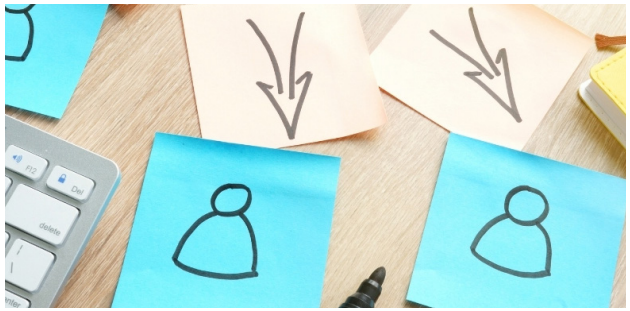
Se desligue do celular e das redes sociais.

5 REALIZE AS ATIVIDADES POR BLOCOS.

Entre uma atividade e outra, realize pequenas pausas, seja para o cafezinho ou para fazer algo que te faça bem.

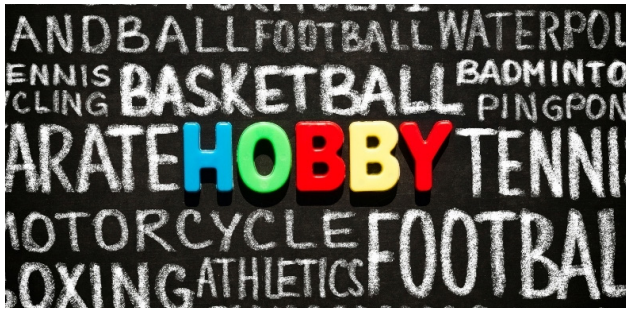
6 AUTOMATIZE AS TAREFAS QUE PODEM SER AUTOMATIZADAS E DELEGUE O QUE VOCÊ NÃO PRECISA FAZER.

Se você não fizer isso, não dará conta de cumprir todas as atividades que tem. Não adianta tentar abraçar o mundo. Dessa forma, você como líder consegue se dedicar mais às atividades de gestão e pelo crescimento do negócio.



7 TENHA UM HOBBY OU PROJETO PESSOAL.

Você precisa tirar um tempo para si.



8 FAÇA MEDITAÇÃO.

Ela aumenta foco e concentração.

9 TENHA UM ESTILO DE VIDA SAUDÁVEL.

Alimente-se bem, exercite-se. Durma bem.

10 EVITE O PERFECCIONISMO.

É preciso saber dosar esse sentimento. Lembre-se: feito é melhor do que perfeito e tudo que não pode ser uma solução, deve ser visto como um aprendizado. Aproveite para enxergar oportunidades nessas situações.

Fonte: Sebrae

GASTOS COM A ADEQUAÇÃO À LGPD PODEM GERAR CRÉDITOS DE PIS E COFINS

Neste artigo, a advogada Dra. Yone Wauke e a consultora tributária Elaine Cristina de Araujo analisam a possibilidade de créditos de PIS/Pasep e Cofins sobre gastos com proteção de dados pessoais, pelas locadoras de equipamentos para construção civil, por conta da decisão inédita proferida recentemente neste sentido pela Justiça Federal (Mandado de Segurança nº 5003440-04.2021.4.03.6000).

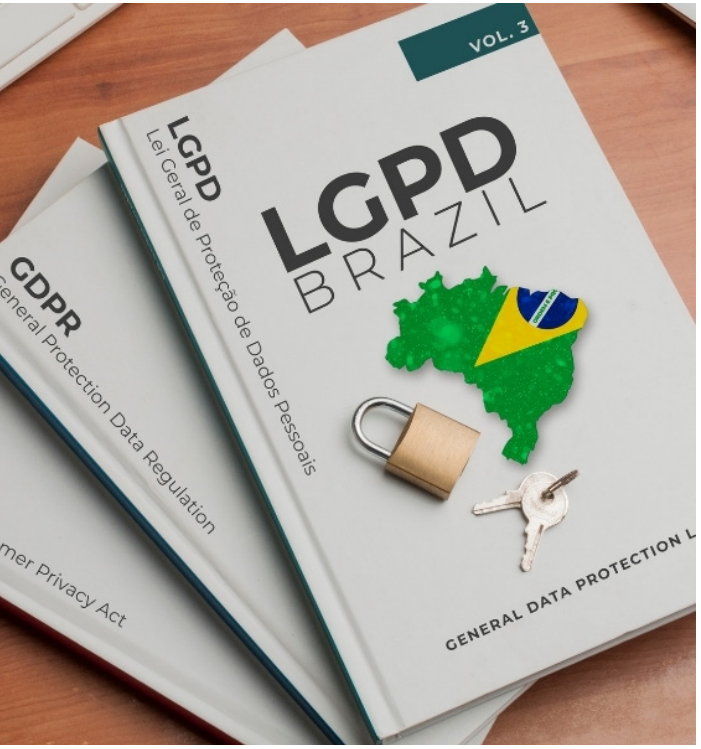
PIS/PASEP e COFINS

De início, importa saber que apenas as locadoras sujeitas ao regime não cumulativo do PIS/Pasep e da Cofins podem descontar créditos, deduzindo-os dos débitos dessas próprias contribuições, tendo em vista o art. 3º das Leis nºs 10.637/02 e 10.833/03.

Dentre os créditos permitidos, há os decorrentes de insumos que podem causar divergências, por depender de julgamento da própria empresa e aceitação pela Receita Federal.

Os insumos se caracterizam como **bens e serviços**, utilizados na prestação de serviços, produção ou fabricação de bens ou produtos destinados à venda.

Desde 2018, o Parecer Normativo Cosit nº 5/2018 ampliou o conceito de insumos, anteriormente previsto pelas Instruções Normativas SRF nºs 247/02 e 404/04, determinando como critérios a essencialidade e a relevância. Observando ainda o "teste de subtração", pelo qual é insumo o item que suprimido, se revele imprescindível e importante no desenvolvimento da atividade.



Por tal conceito, temos a possibilidade em considerar como insumos as obrigações da Lei nº 13.709/2018 (Lei Geral de Proteção de Dados- LGPD), em razão da relevância. Ou seja, neste sentido, sem a proteção de dados a atividade pode ser comprometida, seja por sanções da LGPD ou incidentes de segurança.

Créditos Sobre Gastos com LGPD

Pelo anteriormente disposto, as locadoras, em razão de sua atividade, também trata dados pessoais (clientes, colaboradores etc.) e está obrigada a protegê-los nos termos da LGPD.

Assim, a contratação de empresas para a adequação à LGPD, domiciliadas no Brasil, e desde que o serviço prestado se sujeite à tributação do PIS/Pasep e Cofins, pode gerar créditos destas contribuições às locadoras que observam o regime não cumulativo, devido a relevância em decorrência de imposição legal.

Já os pagamentos feitos às pessoas físicas para tal adequação, não geram esses créditos.

Conclui-se que há a possibilidade em descontar créditos sobre os gastos com adequação à LGPD, dada sua relevância, desde que haja o aval do setor jurídico da empresa.

Para saber sobre a jornada de adequação à LGPD, acesse o **E-book Obrigações e Penalidades da LGPD para as Locadoras.**

Fundamentação: Leis nºs 10.637/02 e 10.833/03, artigo 3º, II; Decreto nº 4.524/02, art. 63, I, alínea "b"; IN RFB nº 1.911/19, arts. 171 e 172 e Lei nº 13.709/18 (LGPD).

Elaine Cristina de Araujo
Pós-Graduada em Dir. Tributário pela Estácio. Consultora Tributária de Diretos: PIS/PASEP, COFINS, IR e CSLL. Conteudista Digital. Autora de artigos/estudos tributários. Coautora das obras: Holding – Visão Societária, Contábil e Tributária – 1ª/2ª ed.; Sociedade em Conta de Participação – Visão Societária, Contábil e Tributária – 1ª ed., dentre outras obras.

Dra. Yone Wauke
Advogada, Membro da Comissão Especial de Privacidade e Proteção de Dados da OAB/SP, Pós-Graduada pela PUC em Direito Digital, Compliance Digital e Proteção de Dados, Consultora, Certificação em LGPD - EXIN, Instrutora de cursos e treinamentos e Co-fundadora da Vylex Tecnologia e Segurança da Informação. Coautora do Manual "PER/DCOMP - Pedido de Restituição, Ressarcimento ou Reembolso e Declaração de Compensação de Tributos Federais" - 1ª/2ª ed. - 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

ENTRADA EM VIGOR DA NOVA NR 18 PARA PLATAFORMA ELEVATÓRIA MÓVEL DE TRABALHO É ADIADA PARA 03 DE JANEIRO

As empresas que trabalham com PEMT e ainda não se adaptaram às exigências da nova NR-18 têm mais 6 meses de prazo para se adequarem.

O Especialista em Plataforma de Trabalho Aéreo PTA/PEMT Jacques Iazdi que está lançando o livro PLATAFORMAS ELEVATÓRIAS MÓVEIS DE TRABALHO NR 18 ABNT NBR 16776 (PEMT) já revisado com base na nova NR-18, fez um resumo das alterações previstas no novo texto e que funciona como um checklist para as locadoras que alugam este equipamento.

NR 18 anexo IV:

a) As plataformas de trabalho aéreo – PTA passa a se chamar de Plataforma elevatória móvel de trabalho – PEMT

b) A partir dessa publicação temos 12 meses, ou seja, um ano para se adequar a essa norma. *prorrogado para 03/01/2022

c) No ANEXO I - CAPACITAÇÃO: CARGA HORÁRIA, PERIODICIDADE E CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Carga horária e periodicidade

1.1 A carga horária e a periodicidade das capacitações dos trabalhadores da indústria da construção devem seguir o disposto no Quadro 1 deste Anexo

d) Onde a Plataforma elevatória móvel de trabalho – PEMT

Tem no item em capacitação do operador uma carga horária de 4 horas e periodicidade de 2 anos.

e) Onde no item (g) está escrito:

1) Para o operador de PEMT: conforme disposto em norma técnica nacional vigente; ou seja, tem que atender a ABNT NBR 16776.

f) No glossário da nova NR 18 tem item interessante da Plataforma elevatória móvel de trabalho – PEMT, tais como:

1) Eixo expansível: eixo provido de rodízios ou esteiras nas extremidades que permitem sua expansão, com o objetivo de proporcionar estabilidade à PEMT.

2) Estabilizador: barra extensível dotada de mecanismo hidráulico, mecânico ou elétrico, fixado na estrutura da PEMT para impedir sua inclinação ou tombamento.

3) Máquina autopropelida: máquina que se desloca por meio próprio de propulsão.

4) PEMT: Plataforma Elevatória Móvel de Trabalho. Equipamento móvel, autopropelido ou não, dotado de uma estação de trabalho, cesto ou plataforma, sustentado por haste metálica, lança ou tesoura, capaz de ascender para atingir ponto ou local de trabalho elevado.

5) SPIQ: Sistema de Proteção Individual contra Quedas, constituído de sistema de ancoragem, elemento de ligação e equipamento de proteção individual, em consonância com a NR-35.

NR 18 de Plataforma elevatória móvel de trabalho – PEMT

18.12.33 Os requisitos de segurança e as medidas de prevenção, bem como os meios para a sua verificação, para as plataformas elevatórias móveis de trabalho destinadas ao posicionamento de pessoas, juntamente com as suas ferramentas e materiais necessários nos locais de trabalho, devem atender às normas técnicas nacionais vigentes.

18.12.34 A PEMT deve atender às especificações técnicas do fabricante quanto à aplicação, operação, manutenção e inspeções periódicas.

18.12.35 A PEMT deve ser dotada de:

a) dispositivos de segurança que garantam seu perfeito nivelamento no ponto de trabalho, conforme especificação do fabricante

b) alça de apoio interno

c) sistema de proteção contra quedas que atenda às especificações do fabricante ou, na falta destas, ao disposto na NR-12

d) botão de parada de emergência

e) dispositivo de emergência que possibilite baixar o trabalhador e a plataforma até o solo em caso de pane elétrica, hidráulica ou mecânica

f) sistema sonoro automático de sinalização acionado durante a subida e a descida

g) proteção contrachoque elétrico

h) horímetro.

18.12.36 A manutenção da PEMT deve ser efetuada por pessoa com capacitação específica para a marca e modelo do equipamento.

18.12.37 Cabe ao operador, previamente capacitado pelo empregador, realizar a inspeção diária do local de trabalho onde será utilizada a PEMT.

18.12.38 Antes do uso diário ou no início de cada turno, devem ser realizadas inspeção visual e teste funcional na PEMT, verificando-se o perfeito ajuste e o funcionamento dos seguintes itens:

a) controles de operação e de emergência
b) dispositivos de segurança do equipamento
c) dispositivos de proteção individual, incluindo proteção contra quedas
d) sistemas de ar, hidráulico e de combustível
e) painéis, cabos e chicotes elétricos
f) pneus e rodas
g) placas, sinais de aviso e de controle
h) estabilizadores, eixos expansíveis e estrutura em geral
i) demais itens especificados pelo fabricante.

18.12.39 No uso da PEMT, são vedados:

a) o uso de pranchas, escadas e outros dispositivos que visem atingir maior altura ou distância sobre a mesma
b) a sua utilização como guindaste
c) a realização de qualquer trabalho sob condições climáticas que exponham trabalhadores a riscos
d) a operação de equipamento em situações que contrariem as especificações do fabricante quanto à velocidade do ar, inclinação da plataforma em relação ao solo e proximidade a redes de energia elétrica
e) o transporte de trabalhadores e materiais não relacionados aos serviços em execução.

18.12.40 Antes e durante a movimentação da PEMT, o operador deve manter:

a) visão clara do caminho a ser percorrido
b) distância segura de obstáculos, depressões, rampas e outros fatores de risco, conforme especificado em projeto ou ordem de serviço
d) distância mínima de obstáculos aéreos, conforme especificado em projeto ou ordem de serviço
e) limitação da velocidade de deslocamento da PEMT, observando as condições da superfície, o trânsito, a visibilidade, a existência de declives, a localização da equipe e outros fatores de risco de acidente.

18.12.41 A PEMT não deve ser operada quando posicionada sobre caminhões, trailers, carros, veículos flutuantes, estradas de ferro, andaimes ou outros veículos, vias e equipamentos similares, a menos que tenha sido projetada para este fim.

18.12.42 Todos os trabalhadores na PEMT devem utilizar SPIQ conectado em ponto de ancoragem definido pelo fabricante.

PLATAFORMAS ELEVATÓRIAS MÓVEIS DE TRABALHO NR 18 ABNT NBR 16776 (PEMT)

Jacques Chovghi Iazdi
Especialista em Plataforma de Trabalho Aéreo PTA/PEMT, palestrante, consultor e instrutor de operadores.

"EU NÃO SABIA QUE A MÁQUINA ERA ROUBADA"

ENTÃO POR QUE COMPROU SEM NOTA FISCAL?

Art. 180. Adquirir, receber, transportar, conduzir ou ocultar em proveito próprio ou alheio, coisa que sabe ser produto de crime, ou influir para que terceiro, de boa-fé, a adquira, receba ou oculte: Pena - reclusão, de um a quatro anos, e multa.

Estamos de olho em você.

Alec

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL NA INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO CIVIL

As construtoras possuem dificuldades em obter informações básicas (de máquinas próprias e locadas) como taxa de utilização e disponibilidade e milhões são desperdiçados em ociosidade e atrasos de cronograma. Agora o mercado já disponibiliza empresas especializadas que oferecem soluções para superar esses e outros obstáculos e que permitem que seus clientes não fiquem aquém de seus concorrentes.

Segundo levantamento realizado pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2019 o setor continha 6,7 milhões de postos de trabalho, o que era equivalente a 7,3% de todos os empregos no Brasil.

Porém nem tudo são flores, isso porque assim como outros mercados o de construção também foi fortemente impactado pela pandemia do COVID-19, principalmente na evolução das obras de infraestrutura e industriais, devido a paralisação das atividades e incertezas quanto ao retorno delas. De acordo com o monitoramento de investimentos em infraestrutura e indústria realizado pela Neoway, maior empresa de Big Data Analytics e Inteligência Artificial da América Latina, as obras em andamento e paralisadas podem chegar a R$ 89,6 bilhões no período de 2021 a 2026.

De 2020 para cá, houve um aumento de 17,6% do que é esperado até 2025. Já no que diz respeito a ampliação de projetos/intenções, soma-se R$ 871 bilhões, crescimento de 14% comparado ao período anterior. De qualquer forma, o cenário é positivo e prevê liberações e concessões acima dos registrados em anos passados, para que o país comece a tirar seu atraso estrutural.

E para que os mercados de infraestrutura e industrial possam voltar a crescer, os investimentos em tecnologias de precisão têm se tornado essenciais, principalmente no que diz respeito a benefícios, como digitalização, automação de informações e processos, visibilidade e transparência em suas etapas de execução.

Assim como o mercado de siderurgia, as construtoras também possuem dificuldades em obter informações básicas (de máquinas próprias e locadas) como taxa de utilização e disponibilidade, que por sua vez são primordiais no que diz respeito ao controle do desempenho e produtividade da frota. Sem um controle fino, milhões são desperdiçados em ociosidade e atrasos de cronograma.

Para sanar esse desafio, o mercado já disponibiliza empresas especializadas que oferecem soluções que já nasceram prontas para superar esses e outros obstáculos e que permitem que seus clientes não fiquem aquém de seus concorrentes.

Possuir uma plataforma de gestão de frotas que se utilize do que existe de mais moderno em internet das coisas, geoprocessamento operacional e telemetria avançada, é primordial para controlar o processo de utilização e medição dos ativos. E essa plataforma vai muito além do monitoramento. Monitoramento sem contexto é *commodity*. Atualmente é possível realizar um gerenciamento centralizado em um único local, o que possibilita o acompanhamento de um alto volume de informações, pessoas, ativos, entre outros dados importantes e que precisam ser acompanhados em tempo real e/ou através de relatórios específicos.

Enfim, há muito a se explorar e existem diversas possibilidades que a transformação digital pode oferecer. Antigamente, não tínhamos tanto impacto da tecnologia dentro do campo, que são capazes de monitorar o desempenho das atividades e maximizar o tempo dos trabalhos. Hoje, isso já é possível graças a IoT (internet das coisas), realidade virtual, aumentada, computação em nuvem e visão computacional, que permitem levar as obras de infraestrutura e indústrias a um outro patamar de competitividade.

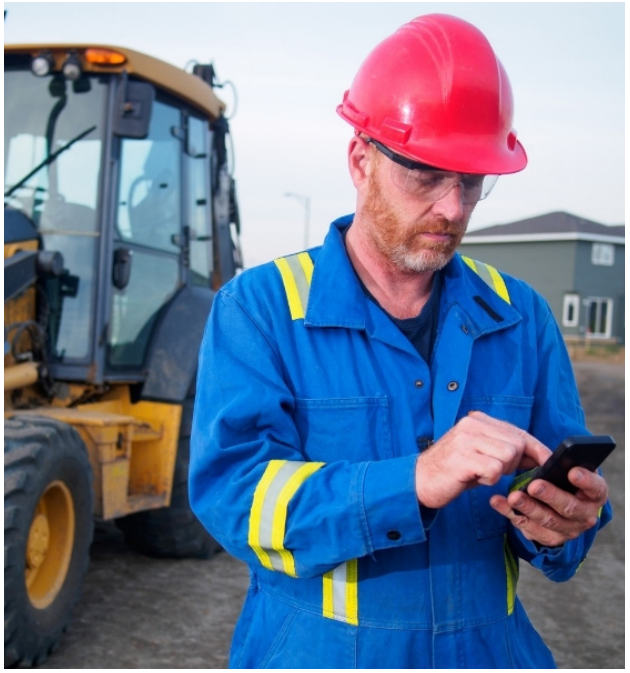
*Vinicius Callegari é CCO e Head de Desenvolvimento Comercial da GaussFleet, maior plataforma de gestão de máquinas móveis para mineradoras e siderúrgicas.

A MAIOR OPORTUNIDADE DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PARA CONSTRUÇÃO

A transformação digital é a maior fonte de oportunidade de curto prazo para a indústria da construção, de acordo com uma nova pesquisa global da empresa de software de gerenciamento de projetos de construção, InEight.

Mais de 70% dos entrevistados disseram que a transformação digital (definida como análise de dados, inteligência artificial e aprendizado de máquina) é a maior fonte de oportunidade nos próximos um a três anos.

Os entrevistados foram bastante positivos no que diz respeito às melhorias feitas pelo setor para entregar os projetos dentro do prazo e do orçamento. Pouco mais de 60% dos proprietários e 50% dos empreiteiros afirmam que, nos últimos três anos, aumentou o número de obras entregues dentro ou fora do prazo. Da mesma forma, 56% dos proprietários e 51% dos empreiteiros dizem o mesmo para projetos dentro ou abaixo do orçamento.



De forma encorajadora, é uma tendência que os entrevistados relatam como definida para continuar, com 83% confiantes de concluir projetos futuros dentro ou antes do cronograma e 82% confiantes em fazê-lo dentro do orçamento ou abaixo do orçamento. A pesquisa também revelou que, quando os projetos ultrapassam o orçamento, é em média 20% globalmente.

Ao comparar as diferenças geográficas, houve uma tendência perceptível de organizações da Ásia-Pacífico (APAC) com classificação mais alta por seu interesse, investimento e fé na tecnologia para efetuar mudanças. Por exemplo, uma porcentagem maior de participantes da APAC classifica as tecnologias de transformação digital como críticas para o sucesso de suas organizações nos próximos um a três anos do que na Europa e nas Américas.

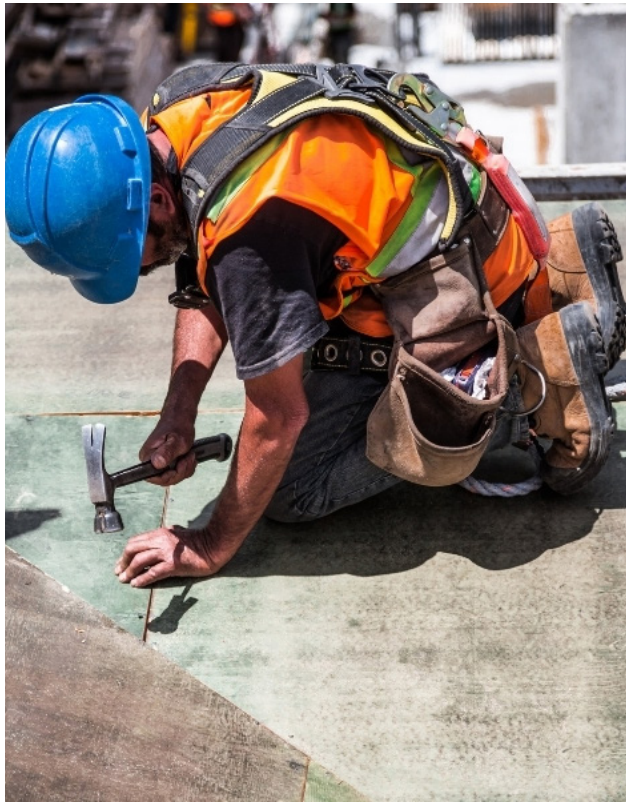
Comentando os resultados da pesquisa, Jake Macholtz, CEO da InEight disse que *"aponta a longo prazo para uma indústria que continua sua evolução digital; muitos entrevistados relataram investimentos significativos sendo feitos, ou planejados, para aproveitar os benefícios que a transformação digital tem a oferecer. Com isso em vista, não é uma questão de saber se existe apoio para a digitalização dentro de nossa indústria - sabemos coletivamente há algum tempo que a resposta é certamente sim. Em vez disso, é uma questão de como isso pode ser melhor implementado."*

CLIQUE AQUI para baixar a pesquisa global da InEight, empresa de software de gerenciamento de projetos de construção.

Fonte: International Construction

A IMPORTÂNCIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL PARA A ECONOMIA NACIONAL

A economia brasileira crescerá 5,18% em 2021, segundo estimativa da pesquisa Focus do Banco Central do começo de julho. A construção civil, por ser intensiva de mão de obra, muito pode contribuir para a geração de emprego e renda no país. Além de fortalecer a economia, o setor é também capaz de proporcionar desenvolvimento social.



"Dinamizar as suas atividades é naturalmente alavancar o crescimento socioeconômico e ampliar os investimentos necessários. É solidificar as bases físicas imprescindíveis para um desenvolvimento duradouro", destaca a economista do Banco de Dados da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), Ieda Vasconcelos.

Cada real investido na construção de uma habitação representa investimento total de R$ 2,46. Para tal resultado são considerados os efeitos no próprio setor, na cadeia de suprimentos (indiretos) e nos demais setores da economia (induzido), ou seja, nota-se que o valor da produção mais do que dobra.

"Esse investimento aumentará o Produto Interno Bruto (PIB) do País em R$ 1,12 e a arrecadação de tributos em R$ 0,62. Os multiplicadores do emprego mostram o efeito do investimento de R$ 1 milhão no setor, ou seja, a criação de 18,31 postos de trabalho considerando-se os impactos diretos, indiretos e induzidos."

Vasconcelos reforça que os efeitos positivos da construção civil ultrapassam a fase de obra. Encerrado o ciclo de edificações e entregue as chaves a construção civil residencial é capaz de gerar mais 36% dos valores das moradias em termos de demanda para os diversos setores da economia, incluindo a própria construção.

Em termos de geração de renda (PIB), esse adicional é da ordem de 16%, em termos de tributos mais 8%. Para cada R$ 1 milhão em residências entregues, geram-se 3,31 empregos no pós-obra. *"Portanto, cada real investido na produção de moradias gerará mais R$ 0,36 de gastos na fase seguinte. Isso contribuiu para adicionar R$ 0,16 ao PIB da economia e R$ 0,08 em tributos. Em relação ao pessoal ocupado, a relação é de R$ 3,31 para R$ 1 milhão investido na produção de moradias"*, diz.

Leia a íntegra do Informativo do Banco de Dados da CBIC.

Fonte: CBIC

MERCADO DE TRABALHO DA CONSTRUÇÃO SEGUE REGISTRANDO RESULTADOS POSITIVOS

Pelo quinto mês consecutivo, a construção civil registrou resultados positivos em seu mercado de trabalho. É o que indicam os dados de maio de 2021 do Novo Caged, divulgados em 01 de julho pela Secretaria Especial de Previdência e Trabalho, do Ministério da Economia. O setor gerou um saldo de 22.611 novas vagas com carteira assinada.

O segmento mantém o ritmo de vagas criadas em março (24.315) e abril (21.537), mas continua quase 50% inferior ao observado nos dois primeiros meses do ano (média de 44.115).

Segundo a economista do Banco de Dados da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), Ieda Vasconcelos, o setor segue criando novas vagas formais em seu mercado de trabalho e permanece em recuperação do seu processo produtivo, mas num ritmo menor do que poderia. *"Esse cenário reflete os efeitos de dificuldades que persistem, como a pressão exercida pelo aumento dos preços dos insumos"*, destaca.

Em maio foram gerados no país, no conjunto de todas as atividades, 280.666 novos postos de trabalho com carteira assinada, o que correspondeu ao segundo melhor resultado do ano. Este número reflete o desempenho positivo observado em todos os cinco grandes setores da economia, com destaque para:

- **110.956 vagas no setor de Serviços**
- **60.480 vagas no Comércio**

Desde janeiro de 2021, o mercado de trabalho formal vem registrando número de admissões superior ao número de demissões. De janeiro a maio de 2021 foram criadas 1,233 milhão de novas vagas.

"Ressalta-se a importância desses números que, apesar do agravamento da pandemia, em função da segunda onda da Covid-19, foram positivos. A redução na mobilidade da população parece ter sido menos intensa do que a registrada no primeiro semestre de 2020", frisa a economista.

Em maio de 2021 a Construção Civil possuía 2,430 milhões de trabalhadores com carteira assinada, o que correspondeu ao maior número registrado desde janeiro 2020, quando se iniciou a nova série do Caged.

Em maio, o estado de Minas Gerais foi o maior gerador de novos postos de trabalho na Construção: 4.943. O Pará surpreendeu e ficou com o segundo lugar, com 3.041 novas vagas. O destaque neste estado foi a criação de vagas no segmento de infraestrutura (2.392). São Paulo, que durante os quatro primeiros meses do ano liderou a geração de vagas no setor, em maio ocupou o terceiro lugar, com 2.546 novos postos de trabalho. Apenas quatro estados apresentaram resultados negativos no mercado de trabalho na Construção em maio: Rio Grande do Sul (-768 vagas), Rio Grande do Norte (-219), Sergipe (-56) e Roraima (-55).

Veja íntegra de análise sobre o assunto no Informativo do Banco de Dados da CBIC.

Fonte: CBIC

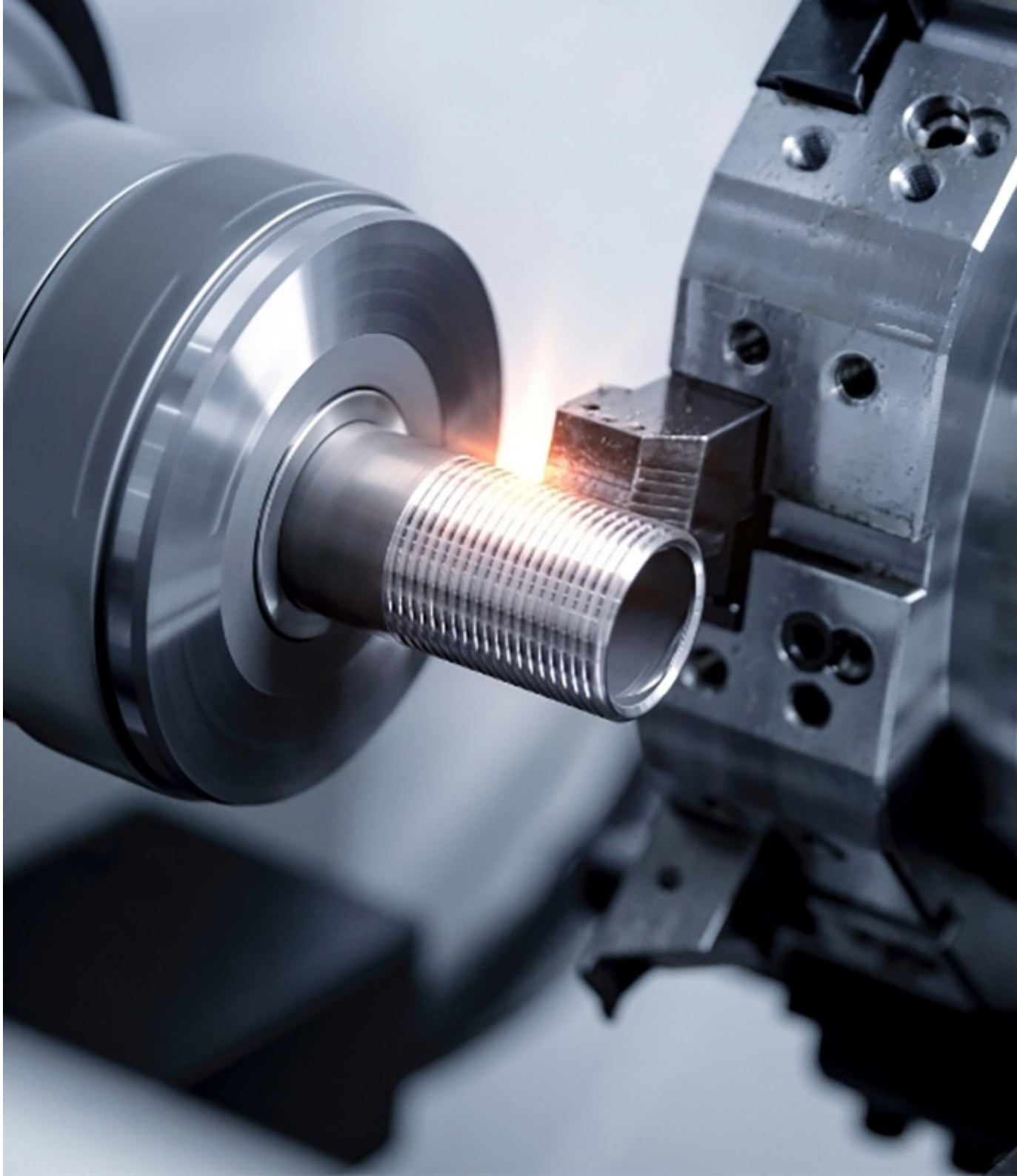
ESCASSEZ DE INSUMOS PÕE RETOMADA EM XEQUE

A falta de insumos, como semicondutores, tem paralisado parques fabris pelo país e pode atrapalhar esse movimento de retomada.

Passado o pior momento da desorganização da cadeia produtiva provocada pela crise sanitária, a recomposição de estoques puxou o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) no início do ano e ainda pode continuar impulsionando a recuperação da economia no segundo trimestre.

No entanto, a falta de insumos, como semicondutores, tem paralisado parques fabris pelo país e pode atrapalhar esse movimento de retomada.

Em junho, 8 dos 18 principais segmentos da indústria de transformação brasileira ainda operavam com estoques abaixo do normal.



A escassez de insumos era o principal entrave à expansão da produção em cinco deles nos últimos meses, segundo estudo do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (Ibre/FGV).

"Queríamos verificar se era um problema de aumento na demanda, que os setores não estavam conseguindo acompanhar. Se fosse o caso, o Nuci (Nível de Utilização da Capacidade Instalada) deveria estar alto, mas não está tão elevado. O empresário não está conseguindo produzir mesmo. Não estão chegando os insumos", explicou Aloisio Campelo Júnior, superintendente de Estatísticas Públicas do Ibre/FGV.

O segmento com maior potencial de crescimento com a recomposição de estoques em junho era o de minerais não metálicos (33,1% operavam com estoque abaixo do normal), à frente de atividades de produtos de metal (15,3% com baixos estoques), metalurgia (13,5%), produtos plásticos (5,5%) e máquinas e equipamentos (4,9%).

Esses setores, segundo o Ibre/FGV, registram baixos estoques desde a segunda metade de 2020. Também estão aquém da normalidade os estoques de máquinas e materiais elétricos (2,5% das empresas), têxtil (0,7%) e derivados de petróleo e biocombustíveis (0,2%).

"Esses três setores já estão em processo de normalização dos estoques", disse a economista Cláudia Perdigão, responsável pela Sondagem da Indústria do Ibre/FGV.

Dados – Entre os segmentos industriais com baixo nível de estoques, a escassez de insumos permanecia acentuada para a indústria de produtos de metal, em que 23,8% do setor aponta a escassez de matéria-prima como o maior entrave à produção, seguida pelos fabricantes de produtos plásticos (22,3%), máquinas e equipamentos (19,3%) e metalurgia (16,9%), segundo informações de abril, última vez em que a sondagem da FGV perguntou aos empresários sobre o acesso a insumos.

Fonte: O Estado de S.Paulo

SEJA UM ASSOCIADO

VOCÊ PODE FAZER A DIFERENÇA

Alec
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS LOCADORES DE EQUIPAMENTOS E BENS MÓVEIS

1

ASSESSORIA JURÍDICA

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

2

CURSOS E WEBINARS GRATUITOS

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

3

ASSESSORIA DE MARKETING

Faça um diagnóstico do seu site, das suas redes sociais e analise sua presença no mundo digital.

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.

7

MANUAIS DE INSTRUÇÕES DE EQUIPAMENTOS

A ALEC está desenvolvendo manuais de instruções de equipamentos e personalizando com o logotipo de seus associados.

ALEC RETOMA EDIÇÕES DO ALUGAR REGIONAL EM MOGI DAS CRUZES, SÃO JOSÉ DOS CAMPOS E RIO CLARO

Há muito tempo a ALEC planejava retomar a realização das edições do ALUGAR REGIONAL. Durante muitos anos esses eventos aconteceram em várias regiões de São Paulo e do Brasil como Belém, Ceará, Curitiba, Porto Alegre, Rio de Janeiro, Baixada Santista, São José dos Campos, São José do Rio Preto, ABCD, Campinas, Bauru.

A tecnologia vem colaborando muito aproximando os locadores através de grupos de WhatsApp e nos ajudando com a disseminação de conteúdo útil através de webinares, lives e e-books, mas a reunião presencial com a participação de locadores de uma mesma região juntos, discutindo temas relevantes que podem mudar para melhor a nossa realidade do setor, faz toda a diferença.

Esses encontros possibilitam a troca de informações sobre fornecedores, o compartilhamento de experiências na operação do negócio, mesmo que em uma escala pequena, quando falamos em apenas uma região, já é um passo grande quando comparado ao passado quando era cada um por si e Deus por todos.

A ALEC vem unindo e aplicando boas práticas que visam o amadurecimento e o crescimento do empresariado e do segmento como um todo na busca pela perpetuação do negócio, promover o ALUGAR REGIONAL é uma das formas de expandir essas boas práticas.

Com patrocínio da CSM, DeWalt, Sisloc, Fortequip, Vibromak, Makita, Mecan, Husqvarna e Wolkan, a quem agradecemos muito, pudemos realizar três edições do ALUGAR REGIONAL – Mogi das Cruzes, São José dos Campos e Rio Claro, reunindo mais de 50 locadores de toda a região e a contribuição foi extremamente produtiva. A troca de ideias e o compartilhamento de soluções nos abriu um amplo caminho de possibilidades para enfrentar os desafios que o mercado vem apresentando.

"A Dubai Andaimes agradece o convite, que tenhamos mais reuniões e possamos estar mais alinhados no setor rental."

Eduardo Gouveia
Dubai Andaimes

"Fantástico, precisávamos muito deste encontro. Parabéns."

Fábio Ferraresso Conti
Fact Locação

"Na minha opinião houve uma boa interação entre os presentes, o que possibilita boas cooperações no futuro."

Venício T. Reis
AM Locações

"Um ótimo começo para melhoria do nosso negócio. Não vejo outro caminho para que isso aconteça. TMJ."

Sergio Lopes
Casa do Construtor Poá e Itaim Paulista

"Excelente iniciativa! Creio que foi um início e que precisamos de mais encontros assim e até mesmo happy hours para manter o contato constante! O alinhamento e cooperação é fundamental."

Adjalmo Grando
Casa do Construtor Suzano

Davidson Cardoso
Alugtec

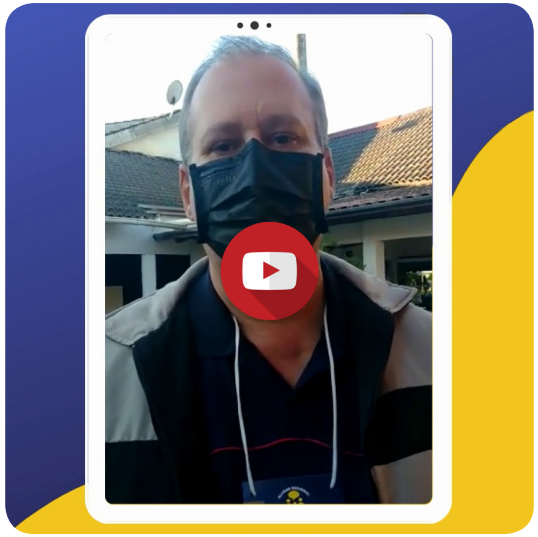
Dráusio Lopes
Loxam Degraus

Eduardo Baggio
Rentax Locadora

Estevão Costa
Fortequip

Felix Schlögel
Vibromak

Gustavo Matos
Vai Locar



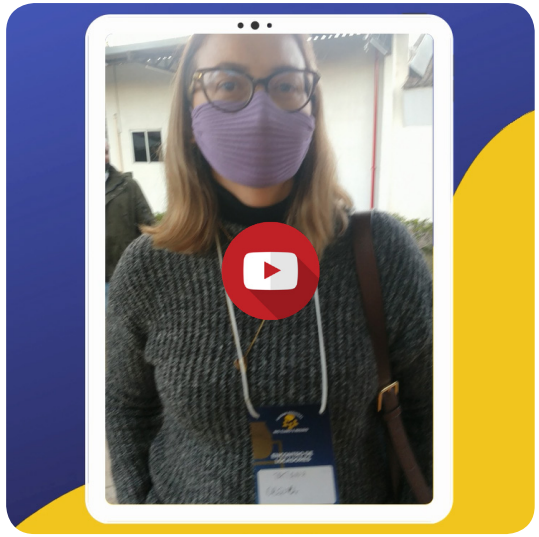
Jorge Rizzi
Locastec

José Henrique Martins
Local Máquinas

Maristela Cardoso
EPL Paulista

Michel Remboulis
Husqvarna

Rogerio Sona
Vibromak



Tatiana Del Bianco
Mecan

Urias Lima de Freitas
Mixloc Locadora

ALEC DESENVOLVE MANUAIS DE INSTRUÇÃO DE EQUIPAMENTOS PARA ASSOCIADOS

Atendendo à demanda dos nossos locadores associados, a ALEC está desenvolvendo uma série de manuais de equipamentos com instruções completas para serem entregues aos seus clientes. O primeiro é sobre painéis metálicos.

No passado, a ALEC entregava aos seus associados manuais de equipamentos impressos. Agora, atendendo à demanda, estamos desenvolvendo uma nova série de manuais de instruções para que os locadores associados possam distribuir aos seus clientes.

Este material contém informações técnicas sobre os equipamentos como montagem, acionamento, instalação, operação, manutenção, conservação, normas de segurança, entre outros.

Deixamos um espaço reservado para a inserção do logotipo da locadora e podemos fazer isso para nossos associados. Aqueles que quiserem aplicar a logomarca devem entrar em contato conosco através do e-mail imprensa@alec.org.br, enviar seu logotipo e providenciaremos a inclusão no material.

O manual está disponível na área restrita do Portal da ALEC, basta inserir o login e a senha.

Sugerimos que o locador envie o manual aos seus clientes a cada locação, seja por e-mail, WhatsApp ou até para download em seu site sempre com o seu logotipo.

O primeiro manual de instruções é sobre painel metálicos (andaimes) e, em breve, disponibilizaremos outros.

Aproveitamos para agradecer aos fabricantes associados que estão colaborando com a revisão das informações: Fortequip, Menegotti e CSM.

A ALEC está sempre trabalhando para que os locadores possam exercer cada vez melhor a gestão de seu negócio.

LOXAM DEGRAUS COMEMORA 34 ANOS ABUSANDO DE CRIATIVIDADE

Para comemorar seus 34 anos de atividade o marketing da Loxam Degraus não economizou em criatividade.

Produziu um vídeo mostrando para o mercado como cada colaborador contribui para o sucesso do grupo. Cada um, não importa o cargo, nem o departamento, tem uma importância enorme para a entrega do melhor serviço de aluguel de equipamentos para o cliente, objetivo constante do Grupo Loxam Degraus.

"A ideia de colocarmos o nome de todos os colaboradores no gerador veio para mostrar como o trabalho de cada um é importante dentro da empresa. O equipamento chega corretamente ao cliente após o trabalho do marketing para captar e tratar um lead, do cadastro para analisar os dados, do comercial no atendimento, da logística para a entrega, da manutenção para as correções e muito mais", de acordo com Rafael Ribeiro, Gerente de Marketing da Loxam Degraus.

Rafael diz ainda que *"é muito importante para nós mostrarmos que o esforço e a dedicação de cada colaborador estão naquele equipamento que é entregue ao cliente. Então a ideia de colocar os nomes foi para simbolizar essa união de todos. A frase utilizada representa isso* ***AQUI VAI A ENERGIA DE TODOS OS COLABORADORES DA LOXAM DEGRAUS PARA VOCÊ.****"*

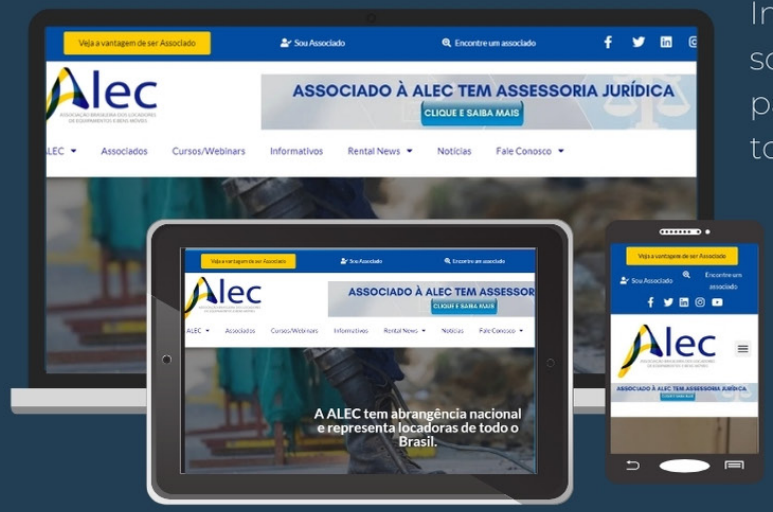
Para assistir o vídeo, **CLIQUE AQUI**

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