#### Revista

# RENTAL NEWS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS LOCADORES DE EQUIPAMENTOS E BENS MÓVEIS

EDIÇÃO AGOSTO/SETEMBRO • 2021



PROTECTION

### Índice

06

Responsabilidade social nas empresas e a necessidade de criar ações autênticas

16

Ponto de vista do fabricante

33

Nós queremos nosso lugar e sabemos que podemos ocupá-lo

45

Intenção de investir da construção é a mais alta desde 2014, diz CNI

**52** 

Feiras e eventos

10

Homenagem a Valter Madeira

**20** 

Funcionário que se sente reconhecido é até 2,4 vezes mais engajado

37

Espaço do locador

50

Lançamentos

56

ALUGAR Ribeirão Preto reúne mais de 35 locadores da região

13

Locador, você está disposto a mudar o meio, começando por você?

**27** 

Perguntas e respostas sobre LGPD para locadoras

**42** 

Os impactos da transformação digital na área de recursos humanos

**51** 

Novos associados

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

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

Rua Dr. Alfredo de Castro, 200 - 7º andar - sala 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

Thais 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)

2º 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

#### Prezado Locador,

Nesta edição, preparamos um conteúdo bem variado e interessante para você e tenho certeza que será útil na gestão da sua locadora.

A matéria de capa traz um compilado com perguntas e respostas sobre a LGPD para locadoras. A lei entrou em vigor no dia 01 de agosto, ou seja, agora é pra valer, as multas já podem ser aplicadas. Você pode até se questionar, não tenho um e-commerce e atendo só pessoa jurídica, preciso me preocupar? Sim. Se você tem dados pessoais do cliente, e-mail ou telefone que não sejam corporativos, precisa.

Estamos inaugurando nesta edição uma nova coluna – Espaço do Locador. Nela os locadores podem publicar opiniões, cases, sugestões. Já temos três ideias muito boas que devem ser compartilhadas e seguidas. Sugiro muita atenção a esta coluna.

Em Mulheres na Locação, entrevistamos a Adriana Tavares da Altura Andaimes que contou sua trajetória e desafios no mercado, um exemplo de liderança feminina no setor rental.

Faço um convite especial para a leitura da coluna Dica do Diretor escrita nesta edição pela Maristela Cardoso, nossa Diretora de Ações Sociais, você está disposto a mudar o meio, começando por você? Em Fique Por Dentro, você vai saber como foi a edição do ALUGAR Ribeirão Preto que reuniu mais de 35 locadores da região e ver os depoimentos de vários que participaram. Aliás, já realizamos edições em Mogi das Cruzes, São José dos Campos, Rio Claro, Bauru e ainda vamos organizar ao menos mais uma edição até o fim do ano.

Prepare-se, tem muito mais conteúdo esperando por você nesta edição.

Boa leitura!



#### FORNECEDORES PATROCINADORES À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

























































# RESPONSABILIDADE SOCIAL NAS EMPRESAS E A NECESSIDADE DE CRIAR AÇÕES AUTÊNTICAS

Sabemos que empresas que têm a responsabilidade social como um dos seus pilares se destacam no mercado. O que antes parecia uma tendência momentânea, hoje vai muito além do ser politicamente correto, as corporações que buscam contribuir para a construção de uma sociedade mais justa engajam e educam seus funcionários, parceiros e clientes, buscando impactar o maior número de pessoas a fim de fortalecer o ecossistema.



#### **AÇÃO SOCIAL**

Segundo o relatório trimestral Workmonitor, divulgado pela Randstad, empresa holandesa especializada em soluções de trabalho flexível e recursos humanos, 81% dos brasileiros acham importante trabalhar em uma empresa que tenha um sólido programa de responsabilidade social. Ou seja, a preocupação social das empresas precisa começar de dentro para fora, com a educação e engajamento dos seus colaboradores, como voluntários e agentes de transformação, envolvendo as diversas áreas e setores.

Outro dado interessante dessa mesma pesquisa, mostra que apenas 21% dos entrevistados disseram que as empresas os liberam em horário comercial para fazer algum tipo de trabalho voluntário. A pesquisa ressalta que o voluntariado faz com que as pessoas se conheçam mais, tenham mudanças de comportamento positivas e produzam mais no trabalho. É preciso mostrar que as ações de responsabilidade social não visam apenas lucros e holofotes, mas a somatória de atos voluntários direciona as atividades para o bem-estar social e conduzem os negócios visando o interesse coletivo.

Uma empresa socialmente responsável está diretamente envolvida em ações sociais e não em assistencialismo, trata-se de total comprometimento da instituição com sua função social. A organização se responsabiliza pelos impactos de suas decisões e atividades na sociedade e no meio ambiente, sempre adotando um comportamento ético, agindo com transparência e levando em consideração as expectativas de seus stakeholders.

Ainda tomando como base a pesquisa, a boa notícia é que 60% dos entrevistados trabalham em uma empresa que apoia, pelo menos, uma causa ou iniciativa de caridade. Esta porcentagem está acima da média mundial, que é de 53%, mas não está no ideal e ainda há muito o que fazer quando pensamos nos gargalos



que existem na sociedade. Ações voltadas às áreas de saúde, assistência social, cultura, fomento à educação e à moradia, dentre outros, são exemplos de responsabilidade social. Estas podem ser voltadas tanto para o público interno, quanto para o externo, bem como para a comunidade na qual a empresa está inserida. A conexão positiva acontece quando todas as partes envolvidas estão conectadas, pelo propósito maior de transformação social.

É importante ter os objetivos e metas de responsabilidade social bem definidos e ter os negócios geridos em conformidade com leis, normas, diretrizes e os processos precisam ser estruturados de forma integrada com todos os grupos de interesses. Ou seja, não se trata de meras atitudes para prevenir sanções e reduzir impostos e atender à legislação. Na verdade, os ganhos da empresa socialmente responsável são inestimáveis e alcançados a longo prazo.



Trazendo para o âmbito das construtoras, é necessário projetos que além do ecologicamente correto e economicamente viáveis, sejam socialmente justos e culturalmente aceitos. Ações que visam à melhoria da qualidade de vida, do bem-estar e da saúde, fortalecem o papel social e o compromisso com o respeito às comunidades locais. As atividades vão desde campanhas de erradicação do analfabetismo nos canteiros de obras e para familiares de colaboradores, a arrecadação de donativos para entidades carentes do local,

campanhas de prevenção à proliferação do mosquito da dengue e outras doenças, atividades de recreação para as crianças, com distribuição de kits escolares e de higiene e melhoria na estrutura de instituições, são exemplos de atividades que contribuem e surtem efeitos bastante positivos entre os participantes.

Um ponto interessante para ser trabalhado é questionar o impacto que sua empresa gera na vida das pessoas e na comunidade a nível local e global. Outra questão é saber se as políticas ambientais adotadas estão compatíveis com a realidade do negócio e do mercado. Atitudes nobres e transparentes trazem benefícios para todos.

Divulgar as ações estimula pessoas e instituições a tomarem atitudes sociais autênticas em prol do ecossistema. 78% dos entrevistados daquela pesquisa que mencionei anteriormente, afirmaram que ao se candidatarem a uma vaga de emprego, pesquisam a atu-

#### **AÇÃO SOCIAL**

ação da empresa na área de responsabilidade social, isso mostra que as pessoas têm buscado cada vez mais oportunidades alinhadas a um bem comum.

Outra questão que vale levantar é o pilar de ESG - Environmental, Social and Governance, que significa Ambiental, Social e Governança. Segundo um estudo realizado pelo The Boston Consulting Group (BCG), as companhias que têm boas práticas nesses campos apresentam resultados melhores ao longo do tempo, atraindo negócios e investidores. ESG não é luxo, é questão de sobrevivência e competitividade, por isso, é tão importante que as empresas coloquem ESG em sua agenda prioritária de forma responsável.

As empresas que possuem ESG entre os seus pilares precisam atender à risca as práticas de cada uma das siglas. A partir do momento que se comunica a adoção desse pilar o mundo passa a cobrar a tangibilidade dessas práticas

Environmental (Ambiental): Significa reduzir o impacto ambiental e se preocupar com questões como aquecimento global e emissão de carbono; eficiência energética; gestão de resíduos; poluição e recursos naturais.

**Social (Social):** Além de atender a inclusão e diversidade; direitos humanos; engajamento dos funcionários; privacidade e proteção de dados; políticas e relações de trabalho, as empresas precisam assumir relações com comunidades e treinamento da força de trabalho.

Governança): Aqui procura-se entender como a companhia adota as melhores práticas de gestão corporativa. Diversidade no conselho; ética e transparência; estrutura dos comitês de auditoria e fiscal; e política de remuneração da alta administração e canal de denúncias fazem parte das práticas de governanças.



Ou seja, a responsabilidade social é tema amplo de alta relevância, que deve estar inserido no planejamento de toda e qualquer empresa moderna que queira ser perene, responsável socialmente e consequentemente lucrativa.

José Luiz Camarero Neto é sócio e diretor executivo da Bild Desenvolvimento Imobiliário.



# HOMENAGEM A VALTER MADEIRA

O mercado de locação tem história e ela é feita por pessoas, não por equipamentos ou máquinas. Nós aprendemos, trocamos informações, compartilhamos ideias, ensinamos uns aos outros. Quando o setor rental no Brasil estava começando, uma dessas pessoas tão importantes para nós foi Valter Madeira que nos deixou este ano e, nesta edição, vamos relembrar sua trajetória para quem o conheceu e para quem não teve essa oportunidade, vale a pena saber um pouco da vida deste ícone do segmento rental.



#### **HOMENAGEM**



Valter Madeira foi um grande homem, uma pessoa de coração enorme e sempre procurou fazer o seu melhor, auxiliando familiares e amigos.

Saiu de Minas em 1966 e chegou em São Paulo com a cara e a coragem, como ele mesmo dizia. Na terra da garoa, com duas mudas de roupa, contava que passou frio, sem nada apropriado para enfrentar o clima da cidade.

Em dezembro de 1970, começou a trabalhar na área da construção civil como apontador, na empresa Hindi. Em 1980, foi promovido a comprador nesta mesma empresa e, em 1984, foi para Villanova Engenharia, como comprador.

Em 1987, aceitou o desafio proposto pelo diretor Sr. Hans da Wacker Máquinas passando de comprador para vendedor de equipamentos, sendo um dos grandes responsáveis pelo aumento de vendas e representatividade da marca no mercado de compactação.

Em 1993, foi contratado pela extinta Demaq Casamaq como gerente de órgão públicos, se desligando um ano depois para assumir seu maior desafio, quando tornou-se sócio da empresa Camar Locação com sede em Guarulhos. Deu início então a sua grande trajetória no setor de locação e foi neste período que participou da fundação da ALEC.

Desligou-se da Camar em 2020 e com a dissolução da sociedade, abriu a Madloc, um sonho idealizado pelo seu maior fã e filho, Marcus Madeira.

"Pai obrigado por todo conhecimento, sermão, amor. Sem você eu não estaria aqui. O seu maior legado será levado e continuado, em todos lugares e reuniões que estou. Não há quem não lembre de você e vou continuar a levar a sua memória e conhecimento por onde estiver. Mais uma vez obrigado."



Marcus Madeira

"Assim como o Valter Madeira tinha na figura do Sr. Stavros (Diretor da Locadora Porto Seguro) um grande mestre e mentor em sua jornada no Rental certamente ele teve em mim um de seus mais devotos aprendizes.

Estar com o Valter em reuniões de negócios era tarefa para horas de tratativas, ponderações e aprendizado intenso. Tive o privilégio de viver esses momentos por muitas vezes o que ajudou a moldar não somente nossa relação comercial, mas também uma relação de amizade baseada na reciprocidade e admiração.

A sintonia era tão boa que no início de 2021, em minha primeira visita comercial do ano, o encontrei e pudemos na oportunidade nos declarar fãs incondicionais um do outro, foi um momento muito bonito presenciado por Marcus Madeira, herdeiro não somente dos negócios, mas de todo legado deixado por Valter Madeira que, além de ter sido um dos fundadores da ALEC foi e será lembrado também como um grande empreendedor e um amigo leal.

Descanse em paz meu amigo, obrigado por tudo!"



Douglas Pereira Representante Comercial Rental

"Conheci o Valter em 1986. Eu era gerente da Rentalcenter, filial da Francisco Morato em São Paulo e ele comprador da construtora Villanova. Fizemos bons negócios e nasceu uma confiança mútua entre nós que, com o passar do tempo, transformou-se em uma bela e sincera amizade. Valter trabalhou em outras empresas no ramo de máquinas até que se aventurou na locação constituindo uma sociedade com o pessoal da Camar. Conseguiu praticamente do nada fazê-la uma próspera locadora e, em plena pandemia saiu da sociedade e fundou a Madloc para seu filho.

Sempre mantivemos contato, nos ajudamos, inclusive o Valter foi padrinho do meu primogênito. Em vão eu o aconselhava a não se expor nesta época da pandemia, ainda mais que há alguns anos fez uma cirurgia para colocar pontes de safena.

Foi um bom amigo, companheiro, faleceu jovem e faz falta para mim e para todos seus amigos. Um locador profissional e com conhecimento profundo do ramo.

Que descanse em paz."



Stavros Roussouglou Locadora Porto Seguro

# LOCADOR, VOCÊ ESTÁ DISPOSTO A MUDAR O MEIO, COMEÇANDO POR VOCÊ?

Em abril deste ano, quando fui convidada e aceitei assumir a direção deste novo departamento de ação social da ALEC, sabia que seria uma tarefa árdua. O ser humano é egoísta, sendo muito difícil falar sobre doar, principalmente dinheiro. Entrei acreditando na parceria de, pelo menos, 180 associados. No entanto, as poucas doações que tivemos até então, não sendo facultativas, não nos permitem fazer doações mensais.

Nossa ideia é de, mensalmente, sanar a fome de 180 famílias. Isso se todos os associados contribuíssem com apenas uma cesta básica por mês. Simples assim. Porém, de abril até hoje, só fizemos uma única doação, sendo ela de 40 cestas para a comunidade de Heliópolis em São Paulo, onde existem 1800 famílias cadastradas em situação de extrema pobreza. Atualmente, temos apenas 22 cestas para a próxima doação, o que não corresponde nem a 15% dos nossos associados.





A cada dia, mais famílias entram para as estatísticas de extrema miséria e por vezes vão para o mundo do crime por desespero. No final, nós locadores acabamos sendo alvos de alguns desses crimes e golpes. Será que o homem acha que é dever do governo, que já faz a sua parte pagando seus impostos e não vamos mudar o mundo fazendo isto? Será que acha que não tem mais jeito? Ou ainda será que não quer ter trabalho?

Acredito que podemos mudar a vida de 180 pessoas. Isso não é utopia, é uma realidade para aquele que já entendeu que somos todos um. É por acreditar nisso que já fazia trabalhos voluntários com amigos comprometidos, não só no Brasil, mas no mundo inteiro. Independente de qualquer coisa, mensalmente, essas pessoas doam dinheiro e seu tempo trabalhando pelo próximo, porque acreditam que é um homem melhor que faz um meio melhor.

Portanto, continuarei insistindo e acreditando no homem e na sua transformação. Farei a minha parte. Está disposto a mudar o meio começando por você? Então, se junte a nós!



Para doar cesta básica mensalmente, faça seu Pix.

67.644.633/0001-03

Para doar seu tempo fale comigo. Meu telefone e WhatsApp é 11 99806-7216.



**Maristela Cardoso**Diretora de Ações Sociais ALEC



#### PONTO DE VISTA DO FABRICANTE

Nesta edição entrevistamos Fabio Rufino, Diretor da Fortequip, associada à ALEC que compartilhou conosco sua vasta experiência sobre andaimes, não só a parte técnica e de segurança, mas o potencial de locação que pode ser explorado pelos locadores. A coluna Ponto de Vista do Fabricante é uma oportunidade de analisar o setor sob outro ângulo e considerar os fabricantes que valorizam o mercado de locação.



#### **PONTO DE VISTA DO FABRICANTE**

#### 1) O que levou a Fortequip a se associar à ALEC? Qual a importância de uma Associação para os locadores de equipamentos?

Entendo que o associativismo é importante para que haja uma uniformidade de pensamentos dentro do segmento, principalmente nos sistemas operacionais com a troca de ideias positivas e negativas, melhorando as empresas em geral e fortalecendo o empreendedorismo desse setor. A Fortequip associou-se para ficar sempre atualizada com essas informações e estar junto aos nossos clientes, entendendo o segmento de locação, o principal mercado da nossa empresa.

# 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?

As decisões de compras podem variar muito entre empresas, podendo ser preço, forma de pagamento, tempo de entrega e relações entre empresa e fornecedor. A venda para as locadoras muitas vezes não é somente uma venda e sim um relacionamento de confianca.

No mundo dos negócios umas das principais vantagens são as vendas parceladas em longo prazo que geram limites de créditos financeiros direto de fábricas. Esta modalidade proporciona uma grande vantagem para a locadora, pois aumenta sua capacidade de investimento que ainda pode utilizar créditos bancários e seus recursos próprios de outras formas.

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

Ao longo dos meus 25 anos de mercado visitei muitas locadoras e algumas estão com andaimes há mais de 10 a 15 anos sem manutenção, isso é preocupante



para meu negócio. Andaime por não possuir mecânica e/ou elétrica, muitas vezes, não são percebíveis no setor de manutenção. São equipamentos "funcionais" por muito tempo e esquecidos na manutenção periódica. O ideal é criar rotinas e padrões por ciclos de locação com inspeções visuais e técnicas periódicas, gerando limpezas parciais ou totais com pinturas parciais e/ou totais, além das trocas de partes danificadas ou amassadas que saiam de sua característica inicial de imediato. Os períodos devem ser definidos pelo responsável da manutenção de cada locadora, gerando assim uma melhor percepção para os usuários e valorizando esse precioso patrimônio das empresas

envolvidas, por fim gerando mais negócios e com preços justos para ambos.

4) As normas de segurança são essenciais e existem para serem cumpridas. Como a Fortequip orienta os locadores em relação ao uso do guarda-corpo, piso antiderrapante e demais acessórios de segurança?

A Fortequip sempre teve a preocupação em produzir equipamentos dentro das normas vigentes, para isso nós desenvolvemos todos os manuais de montagem

#### **PONTO DE VISTA DO FABRICANTE**



e uso dos equipamentos fabricados, não é diferente com os andaimes e seus acessórios, o ideal é que sejam montados com todos os itens, sem falta. Todos nossos manuais estão disponíveis através dos nossos canais de atendimento caso haja alguma locadora que não os tenha, os locadores podem solicitar.

5) Vocês gentilmente colaboraram conosco na elaboração do Manual de Instruções de Painéis Metálicos que estamos fornecendo aos nossos associados. Qual a importância desse material na entrega no momento da locação?

É de primordial importância que o locatário esteja ciente sobre a forma correta de conservação e uso. Para isso, no momento da entrega dos equipamentos, o manual deve estar presente junto ao contrato, com isso o locatário estará ciente das suas obrigações, dessa forma o locador mostrará maior respeito e responsabilidade com seu cliente.

#### 6) O mercado está bem aquecido. Como você vê o setor daqui para frente?

O Brasil é um país desafiador para todos e as previsões são bem frágeis. Na minha análise sobre o mercado de locação que é bem novo, eu diria que está em constante crescimento. Com a construção civil sendo o "motor" da nossa economia, estando este mercado em "alta" será bom para as locadoras. Com o controle da pandemia em que o mercado ficou bem "parado", com a retomada das políticas públicas, o déficit de moradia da população, acredito que teremos ao menos 2 anos de negócios ascendentes, independente do governo que estará no comando. A moradia e os investimentos em infraestrutura sempre serão prioridades de qualquer governo.

#### 7) Quais são as oportunidades que cada locador ainda pode explorar com os andaimes?

Locadoras de andaimes têm muitas oportunidades para crescimento, pois hoje há várias "famílias" de andaimes com soluções específicas de aplicação, temos várias sugestões em nosso catálogo. Alguns exemplos são:

- a) Melhor se posicionar na apresentação dos equipamentos revisados e novos com preços justos, mostrando a importância dos acessórios e locar separadamente com preços justos.
- **b)** Sair do "mesmo aluguel por metro", alugar soluções.
- c) Investir em outros modelos (fachadeiro/multidirecional), entre outros.
- d) Prestar o serviço de engenharia e montagem.
   Preço = Equipamento (locação) + Projeto +
   Montagem + Desmontagem.

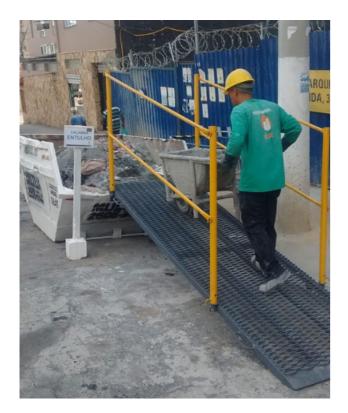


#### **PONTO DE VISTA DO FABRICANTE**

### 8) Vamos falar de seus equipamentos? Você tem alguma novidade que possa compartilhar conosco?

Novidades em andaimes são bem raras, pois são equipamentos duráveis, sem falar que mudanças de projetos muitas vezes não são bem aceitas, pois as locadoras têm uma "população" de peças já definidas, qualquer mudança traz transtornos financeiros em relação aos investimentos.

A maioria das novidades refere-se aos acessórios, surgindo sempre novas soluções e aperfeiçoamento de aplicações. Um dos nossos últimos lançamentos foi o andaime de pequeno porte retrátil para serviços de pintores e gesseiros. Outra recém novidade é uma rampa para acesso em caçamba de entulhos.



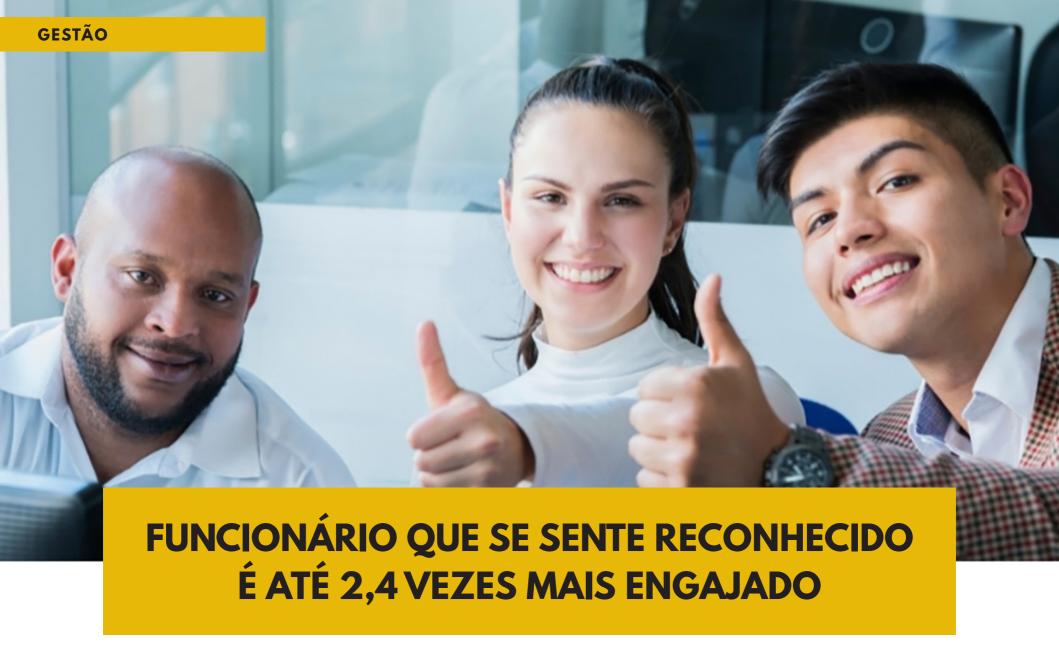




#### 9) Considerações finais

A ALEC vem se destacando através das revistas eletrônicas como pioneira no mercado, apresentando informes, reportagens, marketing de fornecedores e várias entrevistas como esta. Tudo altamente especializado e técnico, esse material tem sido de suma importância na prestação de serviço aos seus associados, trazendo um benefício que nenhuma associação fez até momento. Recomendo as empresas que ainda não se associaram para fazê-lo e adquirirem esses benefícios.

Desde sempre a Fortequip foi apoiadora das associações e Sindileq´s e sempre apoiará, participando ativamente dos surgimentos e das atividades por elas sugeridas, patrocinando e fomentando todos os eventos. Acreditamos que esse apoio fortalece o setor e os relacionamentos institucionais, principalmente com nossa empresa sendo fornecedora deste mercado.



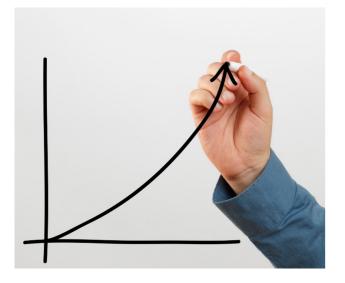
Contra fatos não há argumentos. O clima organizacional reflete nos números positivos da empresa e na produtividade. Nesta matéria, um bom exemplo de uma empresa que investe no reconhecimento dos funcionários.

#### **GESTÃO**

Pesquisa feita com uma base de 120 mil trabalhadores, realizada entre abril de 2020 e maio de 2021 pela Pulses, empresa de soluções de clima organizacional, mostrou que os empregados que se sentem satisfeitos com a frequência e a qualidade do reconhecimento dentro da organização onde trabalham tendem a ser 2,4 vezes mais engajados do que aqueles não têm essa mesma percepção.

Adepta de pesquisas de clima organizacional, a Allonda, empresa de engenharia com foco em soluções sustentáveis, acaba de concluir mais uma dessas, das quais aplica trimestralmente. Produzida entre o final de julho e começo de agosto, sob o título "O que gera valor para você", contou com a participação de 1.553 respondentes, o que corresponde a 82% do quadro de funcionários da companhia.

Pelo resultado, o reconhecimento é bem avaliado pela maioria dos funcionários. Os que se declaram satisfeitos com as oportunidades de crescimento e desenvolvimento que a Allonda proporciona avaliam a empresa na chamada zona de qualidade, ou seja, com favorabilidade entre 75% e 87.49%.





As dimensões Pertencimento e Gestão & Liderança também se destacam, já que 6 das 9 perguntas desses eixos estão nessa mesma faixa de avaliação.

Leo Cesar Melo, CEO da Allonda, conta que a cada pesquisa aplicada pela empresa, é possível identificar melhorias e pontos de atenção. "Nosso objetivo é continuar olhando para frente e para isso seguimos comprometidos em manter essa relação de confiança e troca, onde todos têm espaço para contribuir, criar e construir", afirma o executivo.

Outro número também comemorado pelo CEO é o do e-NPS (ou employee Net Promoter Score, método que permite às organizações medirem o nível de engajamento dos seus colaboradores).

Nessa última pesquisa, o resultado foi de 82,49% - na pesquisa anterior, de abril, era de 77,86%.

#### **GESTÃO**

"O propósito da Allonda é transformar a engenharia através da sustentabilidade. Por isso, a preocupação e o cuidado com nosso clima são pautados nessa transformação que queremos. Ouvir a opinião dos nossos profissionais a cada três meses direciona a empresa a agir. Queremos gerar valor compartilhado aos nossos stakeholders. Então, fazer isso 'dentro de casa' faz todo sentido para nós. Tanto que a pesquisa pulse é um dos indicadores que fazem parte do que chamamos de gestão com propósito, onde temos metas enquadradas em critérios ESG, que são monitoradas pela diretoria e lideranças", conclui Melo.

Uma das estratégias adotada pela empresa é escolher dentro de cada diretoria um colaborador para ser o responsável por disseminar a cultura e zelar pelo clima organizacional. Outro ponto importante é a criação de planos de ação específicos para cada item da pesquisa aplicada, tendo como meta atingir 80% ou mais em todos eles.

Fonte: Assessoria de Imprensa



#### **CONSULTORIA 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
- SE0
- 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



Uma mentalidade empreendedora para o crescimento é uma das chaves mais importantes para o sucesso de um líder. Os empreendedores são aqueles que dominaram a arte de desenvolver empresas do nada e as transformaram em negócios e produtos lucrativos. Muitas pessoas acham que isso é algo que não se pode aprender, o que acredito ser um equívoco.

O aspecto da mentalidade construtiva também é a chave para desbloquear o potencial oculto de uma

pessoa. Essa forma de pensar permite que os empreendedores percebam as oportunidades em vez de obstáculos, fazendo com que eles usem essas circunstâncias extremas para se destacar. Deve-se notar que muitos dos empresários mais bem-sucedidos do mundo não foram formalmente treinados em negócios, embora tenham a inteligência, a motivação e o caráter necessários para o sucesso. Com o uso de recursos como livros, vídeos e outras ferramentas, as pessoas – incluindo não especialistas – podem criar um negócio próspero e ter sucesso como empresário moderno.

Portanto, aqui estão algumas dicas para ajudá-lo a crescer como um empresário moderno.

#### SAIBA QUEM VOCÊ É COMO PESSOA



Antes de se tornar um empresário moderno, você deve identificar quem você é como pessoa. Quais são os seus pontos fortes e fracos? O que motiva você? O que você gostaria de fazer? Você gosta de ler? Está cuidando das pessoas importantes em sua vida?

#### 2 IDENTIFIQUE SUA PAIXÃO



A paixão vem de fazer algo que você ama. É isso que faz uma pessoa ter sucesso em tudo o que se presta. No entanto, se sua paixão é trabalhar como empresário, é essencial que você permaneça produtivo. Você deve desenvolver uma mentalidade que reconheça a importância da produção e da prestação de serviço para atingir o topo do mercado.

## 3 PARA EMPREENDEDORES PODEM AJUDAR



Muitos aspirantes a empreendedores e proprietários de pequenas empresas não têm a mentalidade adequada para acreditar em si mesmos e permitir a chegada do sucesso. Felizmente, muitas escolas, universidades e programas de coaching foram criados para ajudar aqueles que buscam obter essa aura empreendedora.

Esses programas incentivam os empreendedores a atingir metas, aprender com as falhas e perseverar em meio aos obstáculos. Eles também ensinam esses líderes a adotarem uma atitude de "confiança por meio da ação". Esse tipo de mentalidade é projetada para ajudar as pessoas a superar momentos de dificuldade e se manterem humildes. Dessa forma, eles fornecem as ferramentas, as informações e os treinamento necessários para que os iniciantes superem qualquer obstáculo que possa ser colocado em seu caminho.

Embora esses programas enfatizem a importância de ter a mentalidade correta e uma ética de trabalho árduo, eles não acreditam que ter essas qualidades por si só seja suficiente para tornar alguém um empresário de sucesso. Como uma pessoa raramente pode possuir todos esses atributos, alguns acreditam que alcançar o topo nessa área é possível. No entanto, muitos indi-

víduos que acabam rotulados de "atletas de elite" ou "magnatas dos negócios" são indivíduos talentosos e motivados que possuem as qualidades de liderança para o sucesso. Embora essas pessoas tenham sido denominadas como tal, pode ser que nada em sua natureza indique que elas se tornariam bem-sucedidas. Para ter sucesso nos negócios, uma pessoa deve possuir qualidades de liderança junto com uma mentalidade de crescimento, independentemente de possuir o talento para desempenhar isso em um nível físico.

#### NÃO TENHA MEDO DE CORRER RISCOS



O empresário moderno pode aplicar sua mentalidade para alcançar uma meta. Aqueles com espírito construtivo acreditam que o fracasso não deve ser uma opção e se esforçam para alcançar a grandeza, independentemente dos obstáculos que encontrarem ao longo do caminho. Já os empreendedores se concentram nos processos que podem ser aplicados aos seus negócios para que a falha se transforme em um aprendizado e, posteriormente, em uma tentativa melhor. Você tem que trabalhar duro para atingir seus objetivos e deve comemorar quando os alcança.

#### 5 RECONHEÇA SEUS DONS E TALENTOS



Ser talentoso e capaz não significa que você terá sucesso na vida. Muitos empresários são bons no que fazem, mas são subqualificados em áreas que requerem diferentes habilidades ou educação. Seja honesto consigo mesmo sobre o que você faz bem e sobre o que precisa aprender mais. Procure mentores em seu nicho e aprenda com eles sobre o sucesso para obter conhecimentos e estratégias adicionais para expandir seus negócios.

#### TENHA UM PLANO



O empresário moderno entende que a única maneira de fazer seus negócios crescerem é formulando estratégias. Eles desenvolvem táticas e sistemas para ajudá-los a fazer mais em menos tempo, sempre prestando atenção aos detalhes. Para criar uma mentalidade de crescimento, os proprietários de negócios devem avaliar seus hábitos diariamente para encontrar oportunidades de expandir os resultados.

#### O TRABALHO DURO É ESSENCIAL



Ninguém pode se tornar um empresário de sucesso sem investir tempo, energia e esforço. Muitos novos proprietários deixam de reconhecer que o trabalho árduo e a consistência são essenciais para o seu sucesso. É preciso muita dedicação para ter lucro em um pequeno negócio. É preciso determinação e motivação para ser persistente na busca de seus objetivos.

Fonte: Forbes

#### ASSOCIADO Atualize seus dados no novo portal





### Envie para atendimento@alec.org.br

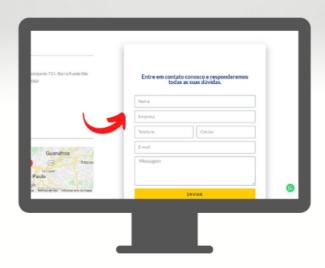
- endereço,
- e-mail, logotipo em alta
- resolução
- telefone
- WhatsApp corporativo

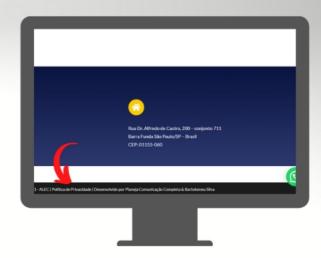
Em 09 de setembro a ALEC promoveu uma live exclusiva para seus associados sobre LGPD para locadoras com a Dra. Yone Wauke, Advogada e Pós-Graduada em Direito Digital e Proteção de Dados, Certificada em LGPD, Dra. Monica Zambolini, Diretora Jurídica da ALEC, Advogada especializada no setor de locação e Renan Fogaça, locador da Fogaça Equipamentos que já providenciou a adequação da sua locadora à LGPD. A lei entrou em vigor em 01 de agosto com sanções e agora é pra valer, mas o assunto ainda gera muitas dúvidas. Resumimos aqui em perguntas e respostas o que é a LGPD e como a locadora deve se adequar.



A minha locadora não solicita dados, só se o cliente se inscrever para receber nossas ofertas ou notícias. Isso significa que preciso me adequar à LDPD? E se o cliente preencher o formulário para entrar em contato? Isso também entra na lei? A locadora precisa ter uma política de privacidade?





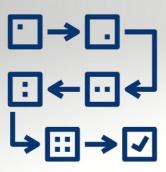


Se a sua locadora recebe algum dado pessoal do cliente (e-mail, telefone, documento) deve observar as regras da LGPD. Se fornecer algum dado pessoal (e-mail, telefone e documento), a locadora está sujeita às regras da LGPD. Só o nome não é considerado dado pessoal, se o e-mail for corporativo, também não é considerado dado pessoal.

Se há coleta de dados pessoais é recomendada a divulgação de Política de Privacidade.

Toda locadora, independente do tamanho, precisa entender os requisitos da LGPD e se adequar?

Qual o passo a passo que o locador tem que fazer?



Em resumo, a locadora precisa assumir o controle e a gestão dos dados pessoais, revendo processos, adotando medidas de segurança e usá-los na forma da Lei.

Quais ações razoavelmente simples que podem ser colocadas em prática e ter um ganho significativo para a locadora?



Dependendo da vulnerabilidade dentro do processo de adequação são recomendados também o uso de antivírus, antispam, criptografia, backup, treinamentos, aditamento de contratos, senha forte com duplo fator de autenticação, etc.

A LGPD permite que o Encarregado pelo tratamento de dados pessoais seja um funcionário qualquer?



A lei não exige conhecimento técnico e jurídico, mas na prática é importante que o Encarregado entenda quais medidas atendem à lei e que protegerão dados pessoais em contratos, sistemas e processos.

Este Encarregado pode ser uma empresa terceirizada? Qual o custo disso?

O que este Encarregado faz? A locadora é obrigada a nomear um Encarregado para se comunicar com os titulares, com a ANPD e outros e orientá-los dentro da lei? Os funcionários da locadora precisam ser treinados em relação à LGPD? Por que?







Sim. O valor-hora varia bastante, dependendo do porte da empresa, volume de dados pessoais, região do país. Se a minuta da Resolução das micro e pequenas empresas for publicada, a locadora que nela se enquadrar ficará desobrigada desta contratação, devendo manter um canal de atendimento aos titulares.

Sim, pois a maior parte de violações à lei são causados por falha humana, quando um colaborador instala um APP no celular que apaga dados de clientes, por exemplo, ou se compartilha estas informações com concorrentes.

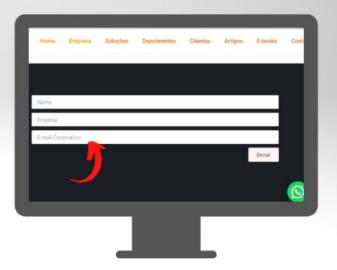
As locadoras não têm bancos de dados que encham os olhos de hackers como os da Renner, JBS entre outros que foram alvos recentes. Será que precisam de tudo isso mesmo?





A lei visa a proteção de dados de qualquer empresa que use dados pessoais e traz várias obrigações que, se não forem observadas, podem atrair a atenção da fiscalização ou abertura de processos, além de facilitar outras violações, não só de hackers.

Locador, em seu site, se você tiver um formulário para enviar newsletter ou na aba de contato peça para o usuário preencher com e-mail e telefone corporativos.





# ASSOCIADO À ALEC TEM CONSULTORIA JURÍDICA

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

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

A Diretora Jurídica da ALEC, Dra. Monica Zambolini é advogada especialista em locação e pode esclarecer dúvidas frequentes dos locadores associados. 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.

Contato através do e-mail atendimento@org.br





Nesta edição, conversamos com Adriana Tavares que assumiu com sua irmã, Ana Flavia, a gestão da Altura Andaimes e através de uma liderança feminina, sempre focada no cliente, nas pessoas e em resultados, vem conquistando cada vez mais espaço no mercado. Ela mesma vai contar aqui como foi e vem sendo essa trajetória.

#### **MULHERES NA LOCAÇÃO**

Prazer, me chamo Adriana Tavares.

Tenho 36 anos, sou esposa do Felipe e mãe da Laís, de 3 anos.

Trabalho na Altura Andaimes, empresa de locação de equipamentos para acesso em altura e prestação de serviços de mão de obra especializada. Ela foi fundada pelos meus pais, José Eustáquio e Miriam, em 1984. Ao longo de todos estes anos eles trabalharam muito e construíram uma empresa sólida e referência no mercado que atuamos.

Atualmente somos duas sucessoras. Eu e minha irmã, Ana Flávia. Iniciei na empresa há 11 anos, recém-formada e comecei do começo. Fazia locações, atendia clientes, dividia equipe para serviços externos e cuidava também do financeiro. Foi uma oportunidade única, conheci o processo integralmente. Isso fez toda diferença para mim.

Hoje temos nossos papéis bem definidos e somos complementares. A empresa vive uma outra fase, com a nossa cara, o nosso jeito de gerir, sempre centrado no cliente, nas pessoas e em resultados e com uma liderança feminina. Temos orgulho de falar sobre isso.

Minha caminhada por aqui está maravilhosa e repleta de desafios. Ser mulher neste universo não é fácil. Tenho que me posicionar muito mais, ter uma postura mais dura e ainda assim estou sujeita a perguntas do tipo: "o seu marido trabalha no negócio?", "esse assunto resolve é com você mesmo?". Perguntas que claramente não vemos em um ambiente e com cadeiras ocupadas por homens.



#### **MULHERES NA LOCAÇÃO**





Acredito na importância do meu papel à frente da Altura Andaimes para aumentar a representatividade na liderança feminina neste mercado. Falar sobre esse assunto e repetir vai nos fazendo acostumar com ele. Hoje já vemos mulheres em obras, na indústria, em locadoras, em serviços operacionais nunca antes possíveis. Aumentar a presença faz com que as mulheres se sintam mais seguras para ocupar cadeiras em posições de liderança e entenderem que elas podem estar ali sim. Ainda estamos longe do ideal, mas é possível já perceber algumas mudanças. Nós queremos nosso lugar e sabemos que podemos ocupá-lo.

Tenho um projeto paralelo pelo qual tenho enorme paixão, que se chama @doitgirls.br. É um grupo para aquelas que se sentem mulheres, onde fomentamos o empreendedorismo feminino e o networking. Nosso lema é "menos competição e mais colaboração". Endentemos que juntas podemos nos apoiar e irmos longe. A escada do sucesso é larga e tem espaço para todas.

Adriana Tavares Altura Andaimes

#### Seja um Associado

Você pode fazer a diferença

#### **FAÇA NETWORKING**

Encontre Parceiros, Compartilhe Ideias, Troque Experiências.





#### CONSULTORIA JURÍDICA

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



#### CONSULTORIA DE MARKETING

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



#### NETWORK COM LOCADORES

Mesas redondas com locadores com troca de infromações e estratégias.



#### CURSOS E WEBINARS

Cursos e webinars gratuitos para capacitação dos funcionários das locadoras.



#### CREDIBILIDADE E INFLUÊNCIA

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



#### FIQUE POR DENTRO DO MERCADO

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



#### DESCONTOS EM SERVIÇOS

Descontos com fornecedores e prestadores de serviço: consulta a crédito, seguros, marketing, rastreadores. Para saber mais, clique aqui.



Não é um acaso o nome dessa coluna.

Aqui é o espaço para você, locador, trazer suas sugestões, soluções, opiniões, cases e histórias.

O grupo de WhatsApp tem se mostrado uma ferramenta riquíssima pela troca de informações e ideias que proporciona.

Vamos fazer deste espaço um canal de comunicação entre locadores.

Você, locador, pode enviar seu comentário, sua história, sua ideia e, se quiser também, uma foto com seu nome e da sua locadora para imprensa@alec.org.br



### MOTOBOY PARA ENTREGA DE FERRAMENTAS – VOCÊ JÁ PENSOU NISSO?

A Formeq implantou o serviço de entrega de ferramentas via motoboy e vem tendo excelentes resultados.

"O serviço de entrega via motoboy foi implantado para atender pequenas demandas, quando o transporte via pick up é inviavel. O ticket de ferramentas é baixo e se ainda tiver o impacto do frete, o negócio pode se tornar impraticável.

O principal objetivo foi obter agilidade no atendimento. Com a entrega via motoboy garantimos rapidez tanto na entrega do equipamento na locação, quanto na troca do equipamento para o cliente.

Todos os segmentos da economia utilizam os serviços de motoentrega e nós temos que aproveitar a onda e implantar em nossas locadoras, cobrando como todas as empresas. Peça alguma refeição pelo Ifood e veja o valor.

Se você contratar um motoboy para entregar um documento, além da taxa que é calculada pela distância, ainda é cobrado o tempo que é aguardado no local, caso o destinatário demore para receber a encomenda.





Lembrando que as locadoras que implantarem este sistema de entrega devem repassar o custo aos clientes, pois dependendo da distância entre a locadora e a obra, o valor pode ser significativo. NÃO EXISTE FRETE GRÁTIS. Se assim fosse, Ifood, Rappy, não sobreviveriam.

O momento é propício para a instalação do serviço."

Carlo Merlin Formeq



# COMO VOCÊ IDENTIFICA SEUS EQUIPAMENTOS?

Toda locadora de equipamentos precisa diferenciar as suas máquinas, mas antes de tudo é importante definir os objetivos.

- Identificação patrimonial sua função visa o controle interno do sistema de locação e normalmente é constituída por uma placa de inox ou ferro rebitada com uma numeração única.
- 2. Adesivo na máquina tem como objetivo a propaganda da locadora nas obras e, geralmente, aplicado em vários tamanhos, dependendo da dimensão do equipamento.
- Marca de diferenciação única facilita a localização da máquina ou ferramenta no caso de um extravio.



Nessa terceira opção que vou me debruçar. Merece realce que diferentemente das duas primeiras opções, a terceira é que vai assegurar e dar "indícios de propriedade. É um material comprobatório para a locadora, prova que ela é detentora do bem móvel.

Quantas ferramentas elétricas tipo martelete das principais marcas como Bosch, Makita e DeWalt são vendidos diariamente no Brasil? Desse modo, a locadora deve usar algum mecanismo de identificação único.

#### Como fazer?

 Uma tinta de cor única registrada em cartório comum.

Há várias escalas de cores numeradas. O locador pode escolher uma ou duas cores e fazer o registro delas, informando que todas as máquinas com aquela coloração são de sua propriedade.

#### 2. Número do motor.

Cada motor possui uma numeração como o chassi de um carro e para isso, muitas vezes, é necessário abrir o equipamento para descobrir o serial number.

#### Nota fiscal.

É importante obviamente guardar a nota fiscal em um período superior a cinco anos, caso queira comprovar a compra, digitalizar o documento e subir no momento do cadastro da máquina no sistema de locação.

Muitas locadoras não pensam no número de furtos que acontecem diariamente nos tapumes das obras. Às vezes, a máquina do locador foi localizada pela polícia e enviada para alguma divisão de roubos e furtos, porém o empresário não faz nenhuma marcação, confiando exclusivamente em placas patrimoniais ou adesivos que são removidos com muita facilidade e revendidas para algum receptador. Tudo isso que foi dito deve ser utilizado como último recurso.



Ouço reclamação dos locadores que tiveram suas máquinas subtraídas com documentações falsas, mas o momento do cadastro ainda é o mais importante para fazer uma "peneira". Todo equipamento roubado é oriundo de um cadastro mal feito.

Quando a ferramenta é objeto de furto da locadora ou no tapume da obra do cliente, a coisa é um pouco diferente. Neste caso quem deve criar dispositivos para assegurar a loja é o proprietário e, no segundo, a responsabilidade é por conta do locatário e a restituição da máquina ou valor dessa, e claro, o lucro cessante dos aluguéis.





## "DESCONSTRUINDO A PARADA – PREÇOS ABERTOS E TUDO SE COBRA"

Primeiramente, gostaria de agradecer à ALEC pela oportunidade de poder compartilhar boas práticas.

A Vai Locar é uma empresa muito jovem, de forma sucinta, isso quer dizer que 100% dos equipamentos foram comprados recentemente e por consequência dos últimos acontecimentos (pandemia, crise política e econômica) fomos duramente afetados pelas altas dos preços dos equipamentos, alguns deles chegaram a dobrar de preço. Naquele momento só existiam duas alternativas, recuar com o projeto e esperar a tempestade passar, ou seguir em frente, porém com a certeza de que velhos hábitos deveriam ficar no passado e ter a coragem de fazer coisas diferentes seria uma questão de sobrevivência.

Hoje estamos há 6 meses com as portas abertas e apesar do pouco tempo, podemos notar que acertamos na decisão de levar o projeto para frente com "novos hábitos".

Neste período houve algumas iniciativas implementadas que foram bastante importantes para o bom desempenho do negócio. Sem medo de errar, podemos garantir que não se preocupar com influências externas em relação aos preços, bem como, aumentar o ticket médio em cima de cada novo contrato foram os mais relevantes.

Neste sentido, gostaríamos de compartilhar com vocês esses dois pontos na prática. 1 - Formação de Preços: Na formação de preço dos aluguéis nós não utilizamos como base de comparação os preços dos nossos competidores, decidimos deixar este velho hábito para trás. Para nós, outros critérios fazem mais sentido, tais como o valor de compra, valor de reposição, diferentes custos da operação etc.

Assim sendo, decidimos publicar 100% os preços dos aluguéis dos equipamentos no nosso site (www.vailo-car.com.br), isso quer dizer que tudo bem os nossos competidores terem acesso aos preços, inclusive desejamos que outros compartilhem desta boa prática, assim como fazem os locadores de veículos. É muito claro para a gente que a competição não tem relação com preço baixo.

2. Tudo se cobra: Não fazemos presente para os clientes, tudo se cobra, até mesmo porque, tudo se compra. Existe valor de aluguel nos acessórios (ponteiro, talhadeira, mangueira para bomba d'água, mangueira para compressor de ar, prolongador de perfurador de solo, extensão para equipamentos elétricos, diagonal para andaimes) etc.

Atualmente a locação de acessórios e seguros representa 5% do nosso faturamento, a meta é alcançar rapidamente os 10%. Mas para nós o mais interessante fora do faturamento é a construção de um novo conceito "tudo se cobra".

Por fim, gostaria de concluir que acreditamos que é pra já a definição de novas práticas (inovação) no setor de locação de equipamentos no Brasil, com o objetivo maior de pegar uma carona neste novo tempo.

Estamos "desconstruindo a parada", valorizando o nosso serviço e mostrando para o cliente que os equipamentos e acessórios têm seu preço.





1	UN	16/09 ATÉ 15/10 PONTEIRO	<mark>11,0</mark> 0	11,00
1	UN	16/09 ATÉ 15/10 TALHADEIRA	11,00	11,00
23	PC	08/09 ATÉ 22/09 DIAGONAL P ANDAIME 1,50	2,00	46,00
1	PC	23/08 ATÉ 21/09 PROLONGADOR P PERFURADOR	99,00	99,00
1	UN	24/08 17:30 ATE 25/08 17:30 PUNTEIRO	<del>- 11,00</del>	11,001
1	UN	24/08 17:30 ATÉ 25/08 17:30 TALHADEIRA	11,00	11,00
1	М	10/08 ATÉ 16/08 MANGUEIRA CHATA 3° LANCE DE 10 MTS	30,00	30,00





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





#### **TECNOLOGIA**

Devido à necessidade do isolamento social em função da pandemia, muitos escritórios precisaram antecipar os seus investimentos em tecnologia.

Para se ter uma ideia dessa proporção, o estudo "Mercado Brasileiro de Software – Panorama e Tendências 2020", realizado pela Associação Brasileira das Empresas de Software (ABES) com dados do IDC, revela que o Brasil subiu no ranking mundial de TI em 2020, saindo da 10ª colocação em 2019 e passando para a 9ª no ano seguinte.

Quando a comparação é na América Latina, o país continua na liderança.

Mas, entre tantas contribuições que a transformação digital pode beneficiar as empresas, de que forma podem ser impactadas quando se trata de contratação de profissionais?





"Entre as diversas soluções tecnológicas, podemos destacar duas que podem contribuir no momento da contratação de colaboradores, e ambas são disruptivas: a Inteligência Artificial (IA), que trabalha com inteligência cognitiva, e o Robotic Process Automation (RPA), que é a automação de processos repetitivos", afirma Heliézer Viana, sócio da Mazars Digital.

Na área de RH, a automação pode realizar diversas tarefas no dia a dia, como o apontamento de horas da equipe, a digitalização dos benefícios, lançamentos de verbas, proventos e descontos, conferência e conciliação da folha de pagamentos, cálculo de folha e rescisão, agenda de posição de trabalho, recrutamento, seleção em redes sociais e pesquisa dos perfis de novos colaboradores na internet.

#### **TECNOLOGIA**

A Inteligência Artificial pode contribuir com a busca do candidato de acordo com a descrição e características da vaga, alinhadas com a cultura da empresa.

Viana acrescenta que as empresas estão buscando a redução de custos, e os investimentos em RPA e IA, além de impactar financeiramente, com retorno garantido no curto e médio prazos, também ajudam a aumentar a produtividade e contribuem para uma motivação maior do colaborador.

"Com a automação da atividade repetitiva, o profissional fica livre para fazer análises, gerenciar, usar mais as suas habilidades e competências profissionais e não precisa ficar preso digitando nota ou realizar qualquer outra ação repetitiva que não traz nenhum desafio".

Uma dica importante do executivo é, antes de começar um projeto, fazer um trabalho de conscientização

com os colaboradores para mostrar a importância desse investimento.

"Dessa forma, todos irão compreender que a transformação digital é para somar valor, melhorar a qualidade no trabalho e não tirar o emprego", afirma Viana.

Mas, mesmo com todos os avanços já conquistados no Brasil, de acordo com Heliézer, ainda é um desafio promover a transformação digital.

"Os empresários e líderes precisam enxergar que hoje as coisas acontecem de forma mais rápida, sendo fundamental mudar o comportamento e a visão do analógico para o digital, ou sair da indústria 2.0 e migrar para a 4.0", finaliza o executivo.

Fonte: Jornal Contábil



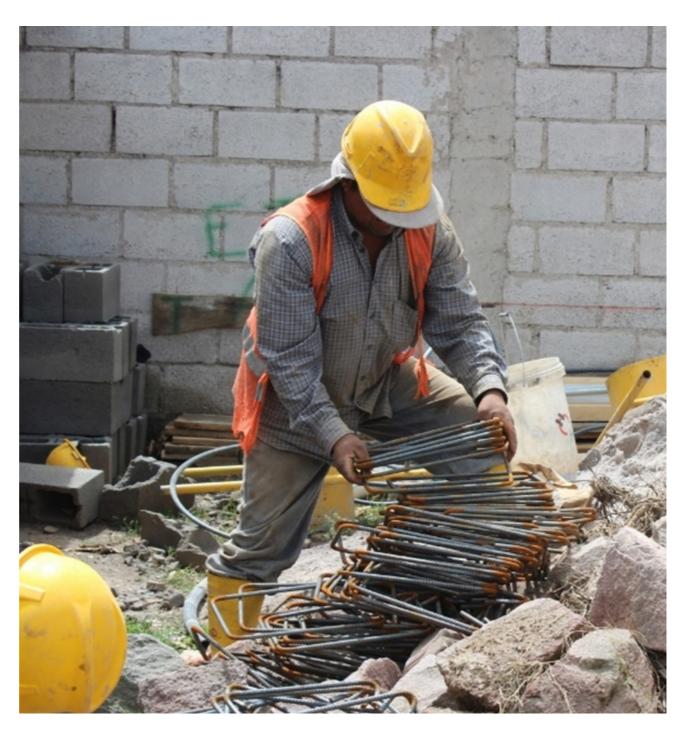


# INTENÇÃO DE INVESTIR DA CONSTRUÇÃO É A MAIS ALTA DESDE 2014, DIZ CNI

Pelo segundo mês consecutivo, após um primeiro semestre marcado por recuos, o desempenho da indústria da construção foi positivo

Dados da Sondagem da Indústria da Construção realizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) divulgada em fim de agosto revelam avanço pelo segundo mês consecutivo da atividade, emprego com tendência de recuperação e capacidade operacional no ponto mais alto desde 2014, refletindo o melhor desempenho do setor.

Nesse cenário, o Índice de Confiança da Empresa Industrial (Icei) atingiu o maior patamar de 2021; além disso, também houve um aumento significativo na intenção de investir em agosto. O indicador de intenção de investir registrou o maior valor desde 2014, aproximando-se da linha divisória de 50 pontos.



#### **MERCADO**

Pelo segundo mês consecutivo, após um primeiro semestre marcado por recuos, o desempenho da Indústria da Construção foi positivo, com 51 pontos numa escala de 0 a 100. Ou seja, a atividade ficou um ponto acima da linha de corte (50 pontos), o que indica crescimento na comparação com o mês anterior. O nível de emprego ficou em 50 pontos, caracterizando estabilidade em relação a junho.

Diante do cenário positivo, o Icei-Construção aumentou 1,9 ponto em relação a julho, atingindo 59,7 pontos. É o maior índice registrado em 2021, o que indica confiança intensa e disseminada no setor. O otimismo vem crescendo desde agosto de 2020.

Neste período, o índice acumulou alta de 5,7 pontos, sempre acima da linha de corte (50 pontos). Movimento também significativo foi constatado no Índice de Condições Atuais, que cresceu em 2,3 pontos em relação a julho, atingindo 52,4 pontos em agosto.

O avanço foi influenciado principalmente pela melhor avaliação das condições da economia brasileira, que passou de 47,6 pontos em julho para 51,3 em agosto, ou seja, saiu de uma avaliação de piora das condições correntes para uma de melhora. O índice de condições atuais das empresas cresceu de 51,2 pontos em julho para 53,1 em agosto.

O otimismo é crescente em todos os indicadores analisados em agosto na comparação com o mês anterior. O índice de expectativas para o nível de atividade dos próximos seis meses aumentou em 2,2 pontos em relação a julho, atingindo 57,7 pontos.

Quanto aos novos empreendimentos, o aumento do índice de expectativas foi de 1,7 ponto, registrando 56,3 pontos.





O índice de expectativa de compras de insumos e matérias-primas mostrou avanço de 2,1 pontos em relação a julho, enquanto o índice de expectativas do número de empregados para os próximos seis meses foi de 54,4 pontos em agosto, um aumento de 1,3 ponto no mês.

Puxado pelo otimismo, o índice de intenção de investir da Indústria da Construção encontra-se no ponto mais alto desde 2014. O aumento na comparação com julho foi de 3,5 pontos, alcançando 45,4 pontos. Em relação a agosto de 2020, a alta foi ainda mais expressiva, de 5,9 pontos.

Fonte: Valor Investe

# MAIS CRÉDITO, JURO MENOR E PIB OTIMISTA ESTIMULAM CRESCIMENTO DA CONSTRUÇÃO CIVIL

A indústria da construção vive um bom momento: o PIB setorial cresceu 2,1% no primeiro trimestre do ano, comparativamente ao último de 2020, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Isso representa 75% a mais do que o país cresceu no mesmo período, estimulando o crescimento da construção civil.

"Há um aumento generalizado de obras em todos os segmentos do setor: incorporação imobiliária, obras públicas, construção formal e de particulares — conhecidos no segmento como 'formiguinhas'", diz o presidente da Comissão de Materiais, Tecnologia, Qualidade e Produtividade da Câmara Brasileira da Indústria da Construção Civil (CBIC), Dionyzio Klavdianos.

Ele aponta que o surto ocorrido durante a pandemia acabou surpreendendo e se manteve quando ela começou a arrefecer. Nos seis primeiros meses do ano, foram criados 178,6 mil empregos com carteira assi-



#### **MERCADO**

nada, segundo o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged). O número de trabalhadores no setor cresceu 7.86%.

E diante das expectativas de que a economia brasileira cresça mais do que 5% em 2021, a atividade projeta que possa crescer 4% neste ano, o que significaria o maior crescimento desde 2013. "Historicamente, se o PIB do país cresce, o da construção civil cresce mais", afirma o presidente da comissão da CBIC.

O desempenho é impulsionado pelo incremento do financiamento imobiliário, taxas de juro em patamares reduzidos e melhora, ainda que tímida, da economia. E, pela primeira vez desde fevereiro de 2020, o segmento de imóveis de médio e alto padrão voltam a registrar alta simultânea de lançamentos e de vendas em 12 meses, aponta a Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc).

Segundo o presidente da entidade, Luiz França, o ambiente de negócios propício tem favorecido o desenvolvimento do mercado imobiliário para públicos diversos, que veem grande atratividade para investimentos em imóveis em comparação com as aplicações financeiras tradicionais.

#### Cenário favorável contagia indústria de materiais

Este cenário favorável contagiou a indústria de materiais de construção, que projeta um crescimento de 8% nos negócios neste ano. "Muita gente está fazendo pequenas reformas em casa, para se adaptar ao novo cenário do trabalho e os juros baixos estão favorecendo investimentos no mercado imobiliário", diz o presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Material de Construção (Abramat), Rodrigo Navarro.

No acumulado dos 12 meses encerrados em junho, o faturamento setorial tem um crescimento de 16,6%, puxado, principalmente, por materiais de acabamento. Mas a entidade projeta taxas menores nos próximos meses, à medida que os meses de maior produção em 2020 entrarem na base de comparação.

Outro fator que favoreceu a indústria, segundo Luís Filipe Silva Fonseca, diretor executivo de negócios da Tigre, uma das maiores fabricantes de materiais plásticos para a construção civil, foi a mudança na forma com que as pessoas se relacionam com o imóvel em que moram. "A pandemia fez com que as pessoas ficassem mais em casa, aumentando a busca por imóveis que buscam melhor atender a necessidades como o home office", cita.

Um dos termômetros do bom momento na construção é a venda de cimento. Segundo o Sindicato Nacional da Indústria do Cimento (SNIC), no primeiro semestre foram vendidas 31,5 milhões de toneladas, 15,8% a mais do que nos mesmos meses de 2020. A demanda foi impulsionada pela autoconstrução, reformas e continuidade de obras do setor imobiliário.

"Acreditamos que o setor deve continuar em um bom ritmo de crescimento. O aumento das vendas de imóveis residenciais em patamares surpreendentes sustenta o desempenho do setor de cimento, mas impõe cautela para

#### **MERCADO**

o futuro. É fundamental a continuidade dos lançamentos imobiliários, a manutenção do ritmo das obras, aumento da massa salarial (emprego e renda) e da atividade econômica que manterão o fôlego do auto construtor e a confiança do empreendedor", diz o presidente da entidade, Paulo Camillo Penna.

Empresas estão reforçando investimentos para atender ao crescimento da demanda. É o caso da Tigre, de Joinville (SC), que está investindo R\$ 250 milhões neste ano em tecnologia e ampliação da capacidade instalada. A maior parte dos recursos está sendo direcionada para as unidades brasileiras. Mas, mesmo com expectativa de crescimento do mercado interno, a estratégia de expansão internacional vai ser mantida. Em abril, a empresa adquiriu a americana Dura Plastic para reforçar sua presença na maior economia global. A fabricação de tubos e acessórios de material plástico para construção, um dos segmentos em que a empresa catarinense atua, cresceu 23,1% nos 12 meses encerrados em junho, segundo o IBGE. E a expectativa é de que esse movimento continue, diz Fonseca. "As oportunidades são grandes no agronegócio, por causa das necessidades do ramo de irrigação, e na área de infraestrutura. O marco legal do saneamento vai causar uma disrupção nesse setor e favorecer a ampliação de investimentos."



#### Construção preocupada com alta nos preços

Uma das preocupações da Abramat é com o aumento nos preços dos materiais de construção. Levantamento da Fundação Getulio Vargas (FGV) aponta para uma alta de 15,98% nos 12 meses concluídos em julho. "Estamos negociando, com o governo federal, a redução das alíquotas do Imposto de Importação (II)", diz Navarro.

Para Klavdianos, da CBIC, o dilema pela qual passa a construção civil é o mesmo da economia como um todo. "O aumento exagerado da inflação, como acontece agora, notadamente no que tange aos insumos da construção, afeta os custos, o que pode inviabilizar os negócios do construtor ou elevá-los no preço do produto final."

A entidade avalia que o crescimento da construção civil poderias ser maior, atingindo a marca dos 6%, caso não houvesse problemas de alta nos custos das matérias-primas.

Alternativas estão sendo encontradas para driblar essa alta nos custos e a demora da entrega de insumos no mercado brasileiro. Diante da alta na cotação do aço, a Cooperativa da Construção Civil do Estado de Santa Catarina (Coopercon-SC) importou 20 mil toneladas de aço da Turquia. A medida também beneficia empresas paranaenses. O primeiro carregamento chegou no início de julho ao porto de São Francisco do Sul (SC).

Mais carregamentos deverão ser realizados nos próximos meses. Mesmo com o dólar mais alto, os custos alfandegários e os impostos para importação, o preço final do aço ficou 20% mais barato do que o produto nacional.



Segundo o presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Paraná (Sinduscon-PR), Rodrigo José Assis, um segundo navio deve chegar ao porto catarinense em setembro e uma terceira encomenda, com pedidos realizados até agosto e previsão de entrega em novembro, está sendo organizada.

"As empresas têm cronogramas de obras para executar e não podem ficar paradas. Se não estamos conseguindo comprar do mercado interno por estar muito caro ou por não ter previsão de entrega, então temos de trazer de fora", diz o dirigente empresarial.

Fonte: Gazeta do Povo

#### POLITRIZ DE PISO PT 300 - BETOMAQ



Ideal para remoção e desbaste de revestimentos e massas em geral, a politriz de piso Betomaq PT300 utiliza disco multiuso para insertos diamantados.

De fácil operação e construção compacta está disponível em versão mono ou trifásica e é indicada para áreas de pequeno e médio porte e/ou reduzido acesso.



11 2117-9988 | 11 97670-6859 S **E-mail:** mkt@betomaq.com.br **Visite o site:** betomaq.com.br

#### PISTOLA DE PRESSÃO PARA LIMPEZA À BATERIA BLACK+DECKER



A pistola de pressão à bateria **350PSI** é sinônimo de mais mobilidade e economia de água nas tarefas do dia a dia. O produto conta com uma potente bateria de 20V Power Connect que além de ter um engate rápido e fácil, pode ser intercambiável entre outros produtos da marca e permite que a pistola seja usada em locais sem acesso à energia.



0800-703-4644 **Visite o site:** blackanddecker.com.br

#### **SOPRADOR STANLEY**



Com poderoso fluxo de ar de 80 m/s o soprador SPT500 é ideal para limpeza de equipamentos e máquinas em indústrias e oficinas e uma ótima opção para as residências e jardim. A estrutura de ventilador é otimizada para o melhor e mais potente fluxo de ar. A flexibilidade e o alcance em diferentes locais ficam por conta do bocal de borracha, assim é possível realizar o sopro, ou sucção até em lugares com difícil acesso.



0800-703-4644 **Visite o site:** stanleyferramentas.com.br



#### **CONSTRUMAIS LOCADORA**

Locadora Espírito Santo do Pinhal/SP www.construmaislocadora.com.br



#### **RENTAX**

Locadora Piracicaba/SP www.rentaxlocadora.com.br



#### **TRCM ANDAIMES**

Locadora São Paulo/SP www.trcm.com.br



#### **FELAP MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS**

Locadora São Paulo/SP www.felap.com.br



#### **LOCADORA PORTO SEGURO**

Locadora Jundiaí/SP www.locadoraportoseguro.com.br



#### **CASA NOVA LOCAÇÕES**

Locadora São Paulo/SP www.casanovamateriais.com



#### **LOC MASTER**

Locadora
Bauru/SP
www.locmasterbauru.com.br



#### **EQUIPMASTER**

Fabricante Ribeirão Preto/SP www.equipamaster.com.br



#### NOVALE GESTÃO DE MANUTENÇÃO

Prestador de Serviço Lorena/SP



#### **JM LOCAÇÕES**

Locadora São Paulo/SP www.jmloc.com.br



# ENTRADA ENTRANCE

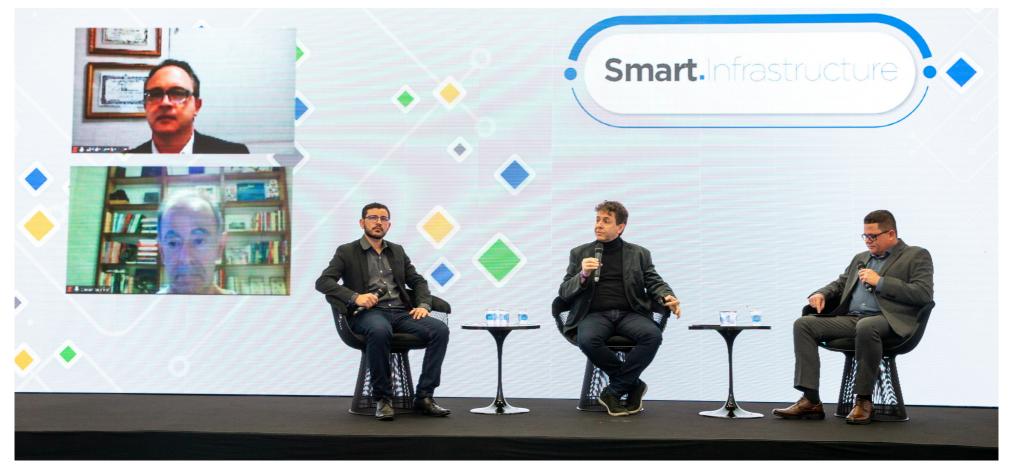


A 11ª edição da M&T Expo – Feira Internacional de Equipamentos para Construção e Mineração, evento que faz parte da Bauma NETWORK e desde 1995 atua impulsionando o mercado da construção e infraestrutura no Brasil e América Latina, ocorrerá entre os dias 30 de agosto e 02 de setembro de 2022, no São Paulo Expo Exhibition & Convention Center.

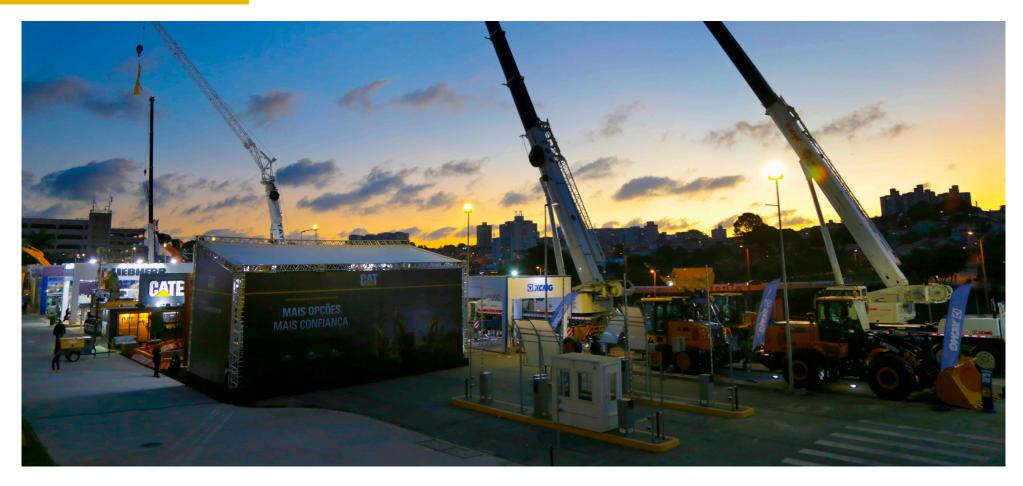
#### **FEIRAS E EVENTOS**

"A equipe organizadora da M&T Expo atuou incessantemente para que pudéssemos encontrar a melhor data para realização do evento, tendo em vista todo cenário desafiador que estamos vivendo, principalmente no que diz respeito à readequação do calendário dos pavilhões em todo país. Nossa expectativa é de que o evento físico seja o grande encontro do setor, no pós-pandemia, e estamos muito ansiosos em rever expositores e visitantes de toda cadeia da indústria da construção e mineração", explica Rolf Pickert, Diretor Geral da Messe Muenchen do Brasil.

Há 26 anos, a M&T Expo é uma das principais plataformas para realização de negócios e disseminação de conhecimentos para as indústrias de Construção e Mineração no Brasil e na América Latina. Realizada a cada 3 anos, o evento gerou R\$ 2,7 bilhões em negócios em sua última edição. É direcionada a executivos, empresários, tomadores de decisão e compradores interessados na realização de negócios e troca de conhecimentos e os visitantes, em sua grande maioria, são presidentes, diretores, empresários, gerentes, profissionais e técnicos de empresas compradoras de equipamentos, como construtoras, mineradoras e locadoras. Segundo Afonso Mamede, presidente da Sobratema, a M&T Expo sempre desempenhou um papel de protagonismo no mercado de equipamentos para construção e mineração, ao promover negócios e networking, apresentar os principais lançamentos do setor, apontar tendências e disseminar conhecimento técnico. "A decisão de realizar o evento em 2022 recebeu o apoio de toda a cadeia produtiva, desde a indústria, passando por fornecedores e dealers até os usuários e compradores. Essa aprovação mostra a força e união do nosso segmento e comprova mais uma vez a importância da M&T Expo para o crescimento e competitividade do mercado e o desenvolvimento tecnológico do setor", destaca.



#### **FEIRAS E EVENTOS**



De acordo com Rafael Rinaldi, gerente da M&T Expo, a Messe Muenchen do Brasil trabalha ativamente para que o evento seja a plataforma de negócios e relacionamento para todo mercado. "Atuamos tanto no ambiente físico quanto digital, levando aos expositores e visitantes conteúdo de qualidade. Além disso, promovemos negócios e conexões de forma dinâmica ao longo dos 365 dias do ano, culminando com o evento físico, tão aguardado por todos", ressalta Rafael.

A M&T Expo 2022 irá levar aos visitantes todas as novidades, lançamentos e inovações trazidas pelos expositores, além de promover a realização de negócios durante e pós-evento. "Trabalhamos arduamente para levar a todos, visitantes e expositores, experiências exclusivas e possibilidades de ampliação de negócios para setores de Equipamentos para Construção e Mineração, Concreto e Asfalto, Elevação de Carga e Pessoas, e Componentes e Serviços", finaliza Rolf.

A M&TExpo é organizada pela Messe Muenchen do Brasil e conta com a participação do parceiro institucional Sobratema.

A ALEC apoia este evento.

#### M&T Expo 2022 - 11° Feira Internacional de Equipamentos para Construção e Mineração

Data: 30 de agosto a 02 de setembro de 2022

Horário: das 13h às 20h

Local: São Paulo Expo Exhibition & Convention

Center. São Paulo - SP

Para mais informações: **ACESSE AQUI** 

## CONCRETE SHOW REALIZA EVENTO DIGITAL EM OUTUBRO



A 2ª edição do Concrete Show Xperience (CSX), evento de conteúdo e negócios que reúne especialistas, acadêmicos e empresários da cadeia produtiva da construção em concreto, acontece entre os dias 26 e 28 de outubro, integralmente em formato digital, na Swapcard – a nova plataforma online do Concrete Show.

O Concrete Show Xperience é gratuito e as inscrições podem ser feitas **CLICANDO AQUI**.

"Estamos produzindo o mais completo e dinâmico evento digital para a cadeia produtiva do concreto. Após o sucesso da primeira edição, neste ano vamos trazer o Concrete Show Xperience renovado em uma nova plataforma online, mais interativa e abrangente, que oferece para os players deste mercado novas opções de conexão com profissionais e empresas, além da possibilidade de realizar reuniões virtuais", afirma o diretor do Concrete Show, Hermano Pinto Jr.

Conteúdo qualificado – A programação de conteúdo do Concrete Show Xperience é composta por painéis de debates, estudos de casos, palestras e está norteada por três macrotemas principais: Infraestrutura, Sistemas Construtivos e Construção 4.0.

"A grade completa de programação será divulgada em breve, mas posso antecipar dois dos nossos Keynotes Speakers já confirmados: o economista chefe do banco BV, Roberto Padovani e a coordenadora de Projetos da Construção na Fundação Getulio Vargas/IBRE, Ana Maria Castelo. Será uma oportunidade única para o público do evento conhecer a visão destes especialistas sobre a conjuntura e as perspectivas econômicas para o setor da construção no próximo ano", revela o diretor do Concrete Show.

Ainda entre os destaques no conteúdo do CSX, serão abordados temas como as tendências em sistemas construtivos e estruturas em concreto e o crescimento do segmento de locação de máquinas e equipamentos para a construção civil no mercado nacional. Já a ArcelorMittal – que é patrocinadora premium do evento – apresentará um painel exclusivo.

Outro assunto que ganhará espaço são os pavimentos rígidos (concreto). Esse tema será exposto em duas palestras internacionais sobre as experiências latino-americanas com o uso do pavimento de concreto e as possibilidades de aplicação no Brasil, com especialistas da Colômbia e do Chile. Representando o Brasil, o cenário atual sobre o uso de pavimentos de concreto em vias urbanas será apresentado por duas entida-



des renomadas, a Associação Brasileira de Cimento Portland (ABCP) e a Associação Brasileira das Empresas de Serviço de Concretagem (ABESC).

Outra novidade desta segunda edição do evento é a participação especial da World of Concrete (WOC), uma das principais feiras da cadeia da construção civil mundial. O Concrete Show Xperience irá disponibilizar alguns conteúdos que foram apresentados durante o evento virtual do WOC, o Reconneted, que aconteceu em junho deste ano.

No dia 26 de outubro, o presidente da ALEC, Alexandre Forjaz, será moderador de um painel sobre Equipamentos na Construção: Comprar ou Alugar.

## ALUGAR RIBEIRÃO PRETO REÚNE MAIS DE 35 LOCADORES DA REGIÃO

















#### FIQUE POR DENTRO

Dando sequência ao ALUGAR REGIONAL, a ALEC realizou em 27 de agosto o ALUGAR RIBEIRÃO PRETO reunindo mais de 35 locadores da região durante uma tarde na própria cidade de Ribeirão.

Estiveram presentes locadores já estabelecidos há 30 anos no mercado e empresários que abriram seus negócios há 4 meses. Foi uma oportunidade muito rica para troca de informações, ideias e compartilhamento de soluções não só entre os locadores, como entre fornecedores também.

O evento foi totalmente interativo, não é uma palestra. O tema principal foi o cálculo do preço de locação e através de uma planilha automática, o presidente da ALEC, Alexandre Forjaz, junto com os locadores presentes, simulou o preço dos equipamentos, levando em consideração uma série de componentes como taxa de ocupação das máquinas, custo operacional, valor de reposição do equipamento, riscos e perdas, inadimplência, ociosidade. É muito interessante a participação de todos e a surpresa geral ao ver quanto estão cobrando a menos do que deveriam.

Surgiram outros assuntos relevantes também como frete, prevenção a golpes, além de negócios que são gerados.

Essa edição foi patrocinada por:

- CSM.
- DeWalt
- Fortequip
- Equipmaster
- Vibromak



Henrique Barreto de Freitas Equipmaster



José Humberto Locbem



Julio Borges DeWalt



Luciana Lima de Souza Fávaro Cilan Equipamentos

#### FIQUE POR DENTRO



Marta Regina Freitas Mariani Marian Andaimes



Nelcy Berbert Loxan Degraus



Richard Malaquias Casa do Construtor



Vilma Nascimento E&V Massarollo Locações

### **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

#### 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









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! Instagram, Facebook, Linkedin e WhastsApp (Grupo ALEC)

Posts nas redes sociais

#### **Projetos Especiais**

Webinars E-books Manuais Técnicos Treinamentos técnicos EAD Eventos

