Revista
RENTAL NEWS
EDIÇÃO OUTUBRO/NOVEMBRO/DEZEMBRO • 2021

Alec
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS LOCADORES DE EQUIPAMENTOS E BENS MÓVEIS

ALEC TEM NOVA DIRETORIA PARA 2022/2023

Levar o setor rental a outro patamar é o grande desafio da nova diretoria e pauta principal da próxima gestão.

JURÍDICO
LGPD: Regras para multas começam a valer, fiscalização ativa vem em 2022.
Página 18

DICA DO DIRETOR
Queimem os navios da incerteza e da individualidade.
Página 25

MANUTENÇÃO
Manutenção preventiva é muito mais que preencher a ordem de serviço.
Página 34

Índice

06
Afinal, o que é associativismo?
Por que vale a pena ser associado à ALEC?

10
Comunicação interna pode ser a chave
para potencializar o seu negócio

18
LGPD: Regras para multas começam
a valer, fiscalização ativa vem em 2022

21
Pesquisa inédita: estratégia de sustentabilidade
não existe em 60% das empresas grandes e médias

25
Dica do diretor: Queimem os navios
da incerteza e da individualidade

27
Mulheres na locação - conheça a história de
Joana Cardoso da EPL Paulista

30
Ponto de vista do fabricante

34
Falta de mecânico no mercado?
Invista em Manutenção Preventiva.

38
Confira 5 soluções para aumentar
a segurança digital de empresas

42
Incorporadoras registram aumento de
69,5% nos lançamentos e de 12,8%
nas vendas no trimestre móvel

48
Lançamentos e novos associados

50
Três edições do ALUGAR REGIONAL
reúnem mais de 70 locadores

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 - 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
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

Chegamos ao final da gestão de dois anos de mandato. Momento de balanço. A nova diretoria assumiu em 28 de janeiro com um planejamento ousado e em março fomos surpreendidos com a pandemia.

Tivemos que rever a estratégia e adaptar os planos, mas a meta continuou sempre pautando nossos esforços – fortalecer cada vez mais o segmento rental, levar conteúdo útil relevante aos locadores associados e promover a união das locadoras.

Aproveitamos as ferramentas digitais disponíveis para nos comunicar com locadores de todas as regiões do Brasil e, nas duas primeiras semanas da pandemia, em pleno lockdown, em apenas 7 lives, reunimos mais de 750 locadores, o que demonstra a carência do mercado por informações.

A partir daí, percebemos que tínhamos a oportunidade de produzir muito conteúdo útil e promovemos webinars, treinamentos e tours virtuais com fabricantes, palestras e cursos.

Criamos e-books, desenvolvemos um novo Portal que passou a ser mais fácil de navegar, moderno e com conteúdo atualizado diariamente para que o mercado se mantenha informado sobre o setor.

Também reformulamos a revista digital Rental News, tornando-a interativa, trazendo novas editorias, entrevistas e temas que agregam conhecimento e colaboram para uma melhor gestão das locadoras.

Atendendo a uma demanda antiga, começamos a desenvolver uma série de manuais de instrução de equipamentos, personalizados com o logotipo dos nossos associados, para serem enviados aos seus clientes por WhatsApp, e-mail ou até para download em seus sites.

Mantivemos nossos associados atualizados constantemente através de cartilhas sobre leis, decretos e normas referentes ao coronavírus e negociamos novos benefícios como consultoria jurídica e consultoria de marketing.

A cada segunda-feira, os locadores recebem um resumo com as principais notícias do mercado para ficarem por dentro do que acontece no setor. Informação vale ouro.

Fomos palestrantes em vários eventos digitais nacionais e internacionais. A ALEC é fonte de informação confiável, referência no mercado.

No segundo semestre de 2021, em apenas 6 meses, realizamos 7 edições do ALUGAR REGIONAL, reunindo mais de 160 locadores da região de Mogi das Cruzes, São José dos Campos, Rio Claro, Ribeirão Preto, Bauru, Sorocaba e Santos. Aproveito para agradecer aos fabricantes associados que patrocinaram esses eventos, sem eles não seria possível promover esses encontros.

Vamos continuar na diretoria no biênio 2022/2023. O planejamento prevê muito mais trabalho em prol do rental. O que conquistamos nos dois últimos anos é apenas um incentivo para conquistar muito mais. Todos da diretoria acreditam no setor de locação e lutamos por ele. Como disse a Maristela Cardoso, Diretora de Ações Sociais da ALEC, na entrevista sobre o associativismo desta edição, quando assumimos o cargo, deixamos nosso ego lá fora. Eu não sou o presidente da ALEC, eu estou presidente.

Desejo a todos um Feliz Natal e que 2022 estejamos mais unidos do que nunca.

Um forte abraço

Alexandre Forjaz
Presidente

FORNECEDORES PATROCINADORES À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

BETOMAQ
HILTI
DEWALT
Alugalogo
Metax
Atlas Copco
EQUIPMASTER
DISTRIBUIDORA DE EQUIPAMENTOS
LOC 1
NGM
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

AFINAL, O QUE É ASSOCIATIVISMO? POR QUE VALE A PENA SER ASSOCIADO À ALEC?

1) Fala-se muito em associativismo, mas do que exatamente se trata?

Alexandre Forjaz - O associativismo exige união, participação e cooperação para que os objetivos e metas sejam alcançados. Ele proporciona troca de experiências entre as empresas o que é extremamente produtivo e pudemos comprovar nestes dois últimos anos. Compartilhando ideias e problemas, chegamos a soluções. Quantos locadores não conseguiram adotar um exemplo que ouviram de outra locadora nesta pandemia?

2) No mercado rental ainda há locadores que acreditam que fazer parte de uma Associação e estar perto de concorrentes. O que você pensa sobre isso?

Bruno Arena – Quando o mercado evolui, todos crescem. Empresas que se juntam em busca de melhores práticas, melhor gestão e conquistas para o setor ganham força. Ninguém chega a lugar algum querendo destruir o outro. Cooperar e competir andam de mãos dadas.

3) Qual é o propósito da ALEC? Por que ela existe?

Monica Zambolini – Por princípio, assim como toda Associação, a ALEC não tem fins lucrativos e seus principais objetivos são conquistar benefícios e desenvolvimento para o segmento rental. Ela representa união entre os locadores para discussão de problemas, capacitação dos colaboradores, reivindicação e proteção da categoria perante o governo e órgãos reguladores. A ALEC pode até gerar lucro, porém este lucro deve ser reinvestido através de cursos, palestras, eventos e conteúdo aos associados.

Alexandre Forjaz – Presidente

Bruno Arena – Vice-presidente

Monica Zambolini – Diretora Tesoureira

4) E por que a ALEC precisa de mais associados?

Thais Nunes – Porque precisamos ter mais força política, aumentar a competitividade do setor rental, incrementar o desenvolvimento profissional dos nossos colaboradores, além de fortalecer o impacto social na sociedade. Isso nós só conseguiremos com um número expressivo de associados e somos quase 17.000 locadores no Brasil. Temos como exemplo várias Associações fortes que conseguem ser representativas juntos aos órgãos governamentais e por que? Porque tem muitos associados. Vejam os exemplos: Abimaq, Abramat, ABF, ADBV, ABRH. A ARA (American Rental Association) é a Associação de Locação dos Estados Unidos e tem mais de 12.000 associados.

5) O que um locador ganha em ser associado à ALEC?

Marcus Madeira – O locador tem à disposição uma série de benefícios como mesas redondas com locadores para troca de informações e estratégias, cursos e webinars gratuitos para capacitação dos funcionários das locadoras, manuais de equipamentos personalizados com o logotipo da locadora para enviar aos clientes pelo WhastApp, email ou até para download no site, consultoria jurídica para esclarecimento de dúvidas sobre questões jurídicas com advogada especializada no setor, consultoria de marketing para fazer um checklist completo do seu site e de suas redes sociais, login e senha para área restrita no Portal ALEC com acesso a conteúdo exclusivo, além de ficar atualizado sobre tudo o que acontece no setor de locação. Para 2022, estão programados vários cursos/treinamentos em parceria com fabricantes para os funcionários dos locadores associados.

6) Os membros que compõem a diretoria são voluntários e dispõem de seu tempo sem nenhuma remuneração. Confiança e transparência são as palavras-chave?

Maristela Cardoso – Os diretores dedicam seu tempo por um único motivo, por acreditarem na causa. Também somos locadores e somos concorrentes, mas aqui não. Aqui lutamos pelo setor e deixamos nosso ego lá fora. E quanto à confiança, ela é a base de tudo e o exemplo. O ex-presidente da ALEC, Durval Gasparetti falava "não basta ser honesto, é preciso deixar claro, transparente, provar que somos honestos". Nossas reuniões são abertas, todos os associados podem participar. Também têm acesso a nossa contabilidade, todo associado que quiser saber algo pode solicitar. Nosso modelo de gestão gera confiança porque é transparente.

Thais Nunes – Diretora Secretária

Marcus Madeira – Diretor Regional Guarulhos

Maristela Cardoso – Diretora de Ações Sociais

A FOME DÓI E PODEMOS DIMINUIR ESSE SOFRIMENTO.
AJUDE-NOS A AJUDAR.

COMUNICAÇÃO INTERNA PODE SER A CHAVE PARA POTENCIALIZAR O SEU NEGÓCIO

Você já pensou que fortalecer a comunicação interna da sua empresa pode ser um fator decisivo no crescimento do negócio? Estudos indicam que empresas que investem em relacionamento e engajamento com os colaboradores podem ter um incremento de até 22% no faturamento. Esse reflexo monetário não é isolado, ele acontece porque funcionários engajados com o que fazem tendem a produzir 21% a mais do que funcionários que não se sentem motivados em suas atividades e com a empresa contratante.

Outro dado interessante relacionado a produtividade é que, segundo a McKinsey, colaboradores perdem até 20% do tempo de trabalho buscando informações essenciais para o desenvolvimento de suas funções. Logo, se houver um fluxo de informação melhor e mais organizado, o tempo antes gasto na busca de dados pode ser investido em planejamento, criatividade e até mesmo na agilidade em concluir tarefas.

É comum que empresas que procuram crescer e se consolidar no mercado façam investimentos em marketing e vendas, em insumos ou mão de obra - investimentos com potencial de retorno relativamente rápido. No entanto, não se deve esquecer do mais importante fator de sucesso do seu negócio: as pessoas.

A comunicação que você recebe por meio dos canais oficiais da sua empresa é a ponta final de uma estratégia com um objetivo real muito mais profundo. Ela gera relacionamento, fomenta a cultura da empresa, torna o ambiente de trabalho mais agradável e comunica diretrizes importantes, entre outros. E não para por aqui: ao atingir os objetivos citados anteriormente, a comunicação interna passa também a ser responsável por indicadores de negócio, que são consequência natural do trabalho de funcionários engajados e bem informados.

As estratégias de comunicação devem estar sempre alinhadas às estratégias do negócio, nunca pensadas de forma isolada. Há alguns anos, o mundo corporativo passou a reconhecer o impacto positivo em iniciativas e uma cultura que promova a felicidade do colaborador. Hoje em dia, a concepção de um bom lugar para trabalhar vai muito além de um bom salário ou benefícios oferecidos. A palavra cultura ganha um significado cada vez mais amplo e relevante. Flexibilidade, inclusão, propósito, crescimento, fazem parte do que conecta os valores de cada pessoa com a organização.

Quando falamos em engajamento, é importante entender que isso não só será responsável por criar um melhor clima organizacional ou, por consequência, gerar melhores resultados. Mas também e, principalmente, será o responsável pela retenção de colaboradores. Para John Baldoni, coach executivo de liderança, a definição de engajamento é ter colaboradores que têm vontade de ir trabalhar, compreendem sua função e sabem como o trabalho que executam é importante para o sucesso da empresa.

Estudos apontam que o custo do turnover de um funcionário pode chegar a até duas vezes o valor que seria investido anualmente em seu salário. Esse processo envolve não só encargos trabalhistas, mas também o esforço de contratação e treinamento de um novo colaborador.

É nesses estudos, que muitas vezes não estão diretamente atrelados à CI, que o valor de uma boa comunicação se destaca. Nós, os comunicadores, sempre

soubemos do potencial de transformação positiva de nossas campanhas, mas quando é preciso justificar um orçamento mais alto, verba para contratação de uma equipe maior, a ideia intangível do engajamento, muitas vezes não era suficiente. Agora, os indicadores do negócio falam a nosso favor.

Por motivos inesperados, o protagonismo do profissional de comunicação interna e sua relevância para o negócio ficou muito em evidência durante 2020, e o caminho a se percorrer daqui pra frente é de mostrar a sua participação essencial na construção de indicadores chaves para o crescimento das empresas.

Felipe Hotz
Fundador e CEO do Comunica. In, é empreendedor com 10 anos de experiência na área de Comunicação Interna e Endomarketing. Em 2017, desenvolveu a startup para transformar a comunicação das empresas com o uso de inteligência de mercado e tecnologia. A plataforma já beneficiou grandes instituições, como Tok&Stok, Volvo, ViaVarejo, Bayer e Electrolux.

"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

SUSTENTABILIDADE EMOCIONAL: O QUE OS GESTORES PRECISAM SABER SOBRE A NOVA CULTURA DE SAÚDE MENTAL

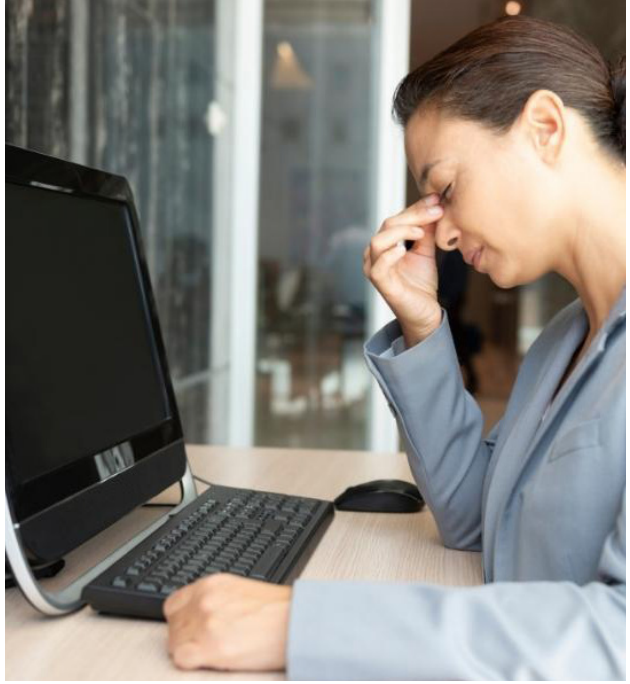
Cada vez mais ouvimos falar sobre a chamada "quarta onda" da pandemia de COVID-19, referente ao adoecimento mental, que diferente do vírus não será contida com a vacinação. A Organização Mundial da Saúde (OMS) já alertou para o aumento da prevalência de transtornos mentais e como isso pode ter impacto a médio e longo prazo, mesmo após o fim da pandemia.

Isso se agrava ainda mais quando, mesmo antes da crise pandêmica, o Brasil já era o país com mais ansiosos no mundo e com o segundo maior índice de casos de depressão. Por esse motivo, não é de hoje que as organizações vêm pensando em programas estruturados e ações específicas voltadas para a saúde mental dos trabalhadores. Por que mesmo investindo nesses programas ainda há índices altos de adoecimento mental no trabalho?

Pelo menos é o que dizem os dados. No Brasil, 9,3% das pessoas têm algum transtorno de ansiedade, segundo dados de 2019 da Organização Mundial da Saúde, e ainda, mesmo que as pessoas reconheçam os benefícios do home office, 43,7% que fazem o trabalho remoto relataram aumentos nos problemas psicológicos como depressão, ansiedade e de concentração, de acordo com uma pesquisa da Workana, startup que reúne freelancers.

Essa é uma questão mais complexa do que parece e está relacionada a múltiplos fatores, inclusive alguns de difícil controle, como o ambiente social, a genética e os acontecimentos globais como as pandemias. Apesar disso, existem sim formas de sermos mais efetivos no combate a esse mal que causa impactos negativos tanto para a saúde dos trabalhadores, quanto para os resultados das empresas, como maior absenteísmo, perda de produtividade, taxas elevadas de afastamentos, turnover, sinistralidade.

Muito mais do que programas pontuais em meses específicos do ano, como janeiro branco e setembro amarelo, é preciso promover uma cultura de saúde mental, de forma sistêmica e duradoura. Isso passa por ações estratégicas e de políticas organizacionais voltadas a esse fim. A saúde mental é um fator de negócio importantíssimo e tem sido cada vez mais atrelada ao conceito de "sustentabilidade emocional".



Pensar em estratégias e políticas de médio e longo prazos, que utilizem a tecnologia para garantir abrangência, escalabilidade e práticas baseadas em evidências para aumentar a efetividade das ações constituem um passo importante rumo à sustentabilidade emocional. Esse é o futuro do trabalho e, começar hoje, é estar um passo à frente, tornando o ambiente de trabalho mais saudável e o negócio mais competitivo.

A pandemia exacerbou a prevalência dos transtornos mentais e os custos com estas doenças podem chegar a 6 trilhões de dólares até 2030.

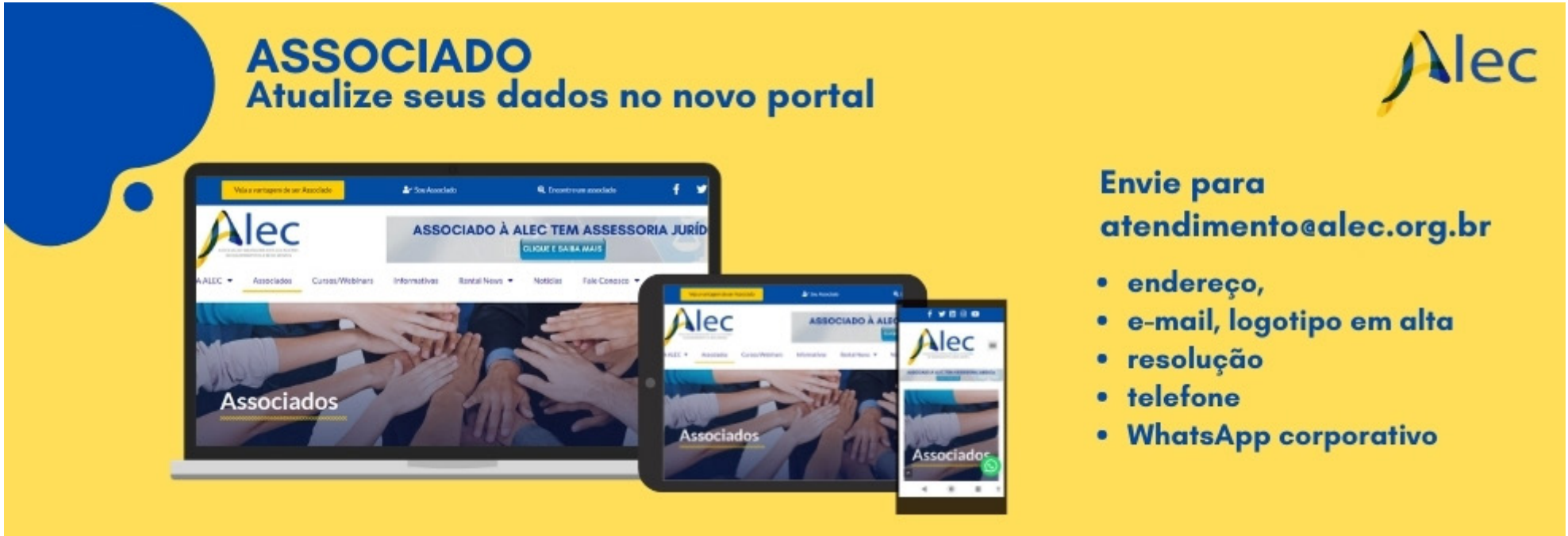
A crise ensinou a todos: sem saúde mental, não há saúde. Mas, acima de tudo, não há desenvolvimento: das pessoas, da economia e das nações como um todo, e tudo isso requer que os gestores pensem em planos de ação emergenciais, que possam ir além daqueles que incluem a gestão de riscos identificáveis a "olho nu" como físicos, químicos e biológicos. A avaliação de risco psicológico, que é geralmente "invisível", deve ser parte integrante de um bom plano de gestão de saúde e de segurança ocupacional.

Esses planos auxiliam a criar consciência dos fatores de riscos e as potenciais consequências, identificar quem pode estar em risco, determinar se as medidas de controle existentes são adequadas ou se algo mais deve ser feito, prevenir outras doenças e a hierarquizar, priorizar riscos e definir medidas de controle.

O objetivo do processo de avaliação de riscos é remover um perigo ou reduzir o seu nível de risco pela adição de precauções ou medidas de controle efetivas.

Ao fazer isso, poderá ser - de fato - implementado um ambiente de trabalho psicossocial seguro. Por isso, as empresas que desejam se manter competitivas e rentáveis, controlando seus custos em saúde e aumentando sua produtividade, devem empregar o poder da tecnologia e dos dados para agir de forma assertiva e inteligente no que tange à saúde mental corporativa. Isso significa pensar em termos de "sustentabilidade emocional", a qual está atrelada a uma noção sistêmica e de continuidade de cuidados e ações, constituindo a base propulsora para o sucesso de qualquer negócio.

Ana Carolina
CEO da Bee Touche e é co-criadora da AVAX PSI, a plataforma pioneira de avaliações psicológicas do Brasil. Especialista em Psicologia Clínica com Mestrado, Doutorado e Pós Doutorado no Laboratório de Psicologia *Experimental, Neurociências e Comportamento (LPNeC) e Pós-Doutorado no Grupo de Estudos Avançados em Psicologia da Saúde. Foi professora do Instituto de Psicologia da UFRGS, pesquisadora e professora do Centro de Pesquisa em Álcool e Drogas (CPAD), do Departamento de Psiquiatria (UFRGS) e do Hospital de Clínicas de Porto Alegre (RS) e é membro da Comissão de Avaliação Psicológica (CAP) e do Grupo de trabalho em avaliação psicológica dos riscos psicossociais do Conselho Regional de Psicologia do RS. Integra o Grupo de Trabalho de Enfrentamento à COVID-19 da Sociedade Brasileira de Psicologia (SBP) e faz parte do Artemis Project, programa Canadense de aceleração que tem como objetivo favorecer a participação de negócios liderados por mulheres na cadeia de fornecedores da indústria de mineração.



LGPD: REGRAS PARA MULTAS COMEÇAM A VALER, FISCALIZAÇÃO ATIVA VEM EM 2022

Na antevéspera do primeiro aniversário, a Autoridade Nacional de Proteção de Dados está legalmente pronta para a missão de monitorar e se preciso sancionar agentes de tratamento de dados. No universo controlado pelo processo administrativo, este 29/10 é o marco da ANPD para requisitar informações e acessos e disparar fiscalizações. Está valendo o **Regulamento do Processo de Fiscalização e do Processo Administrativo Sancionador**.

As regras dão margem para medidas de orientação e prevenção, que tem sido a política preferencial dos dirigentes da ANPD. Para tanto, preveem atuação baseada na economicidade e na utilização de métodos e ferramentas que almejam conscientização e educação dos agentes de tratamento e dos titulares de dados pessoais; e na construção conjunta e dialogada de soluções e medidas para a plena conformidade, evitar ou remediar dano aos titulares de dados.

"O regulamento é um estímulo à promoção da cultura de proteção de dados pessoais, uma vez que prevê uma atuação responsiva, com a adoção de medidas proporcionais ao risco identificado e à postura dos agentes regulados", destaca a diretora Miriam Wimmer, relatora do regulamento no Conselho da ANPD.

Como medida de força efetiva, a ANPD passa a dispor do caminho burocrático para a aplicação das multas previstas na Lei Geral de Proteção de Dados (13.709/18). Ou, em termos de processo administrativo, "atuação coercitiva da ANPD, voltada à interrupção de situações de dano ou risco, à recondução à plena conformidade e à punição dos responsáveis mediante a aplicação das sanções previstas".

Para qualquer dos remédios, as regras avisam os agentes de tratamento que deve ser garantido à ANPD "acesso às instalações, equipamentos, aplicativos, facilidades, sistemas, ferramentas e recursos tecnológicos, documentos, dados e informações de natureza técnica, operacional e outras relevantes para a avaliação das atividades de tratamento de dados pessoais, em seu poder ou em poder de terceiros".

Fonte: Convergência digital

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@alec.org.br

PESQUISA INÉDITA: ESTRATÉGIA DE SUSTENTABILIDADE NÃO EXISTE EM 60% DAS EMPRESAS GRANDES E MÉDIAS

Apesar do tema ESG ter ganhado importante visibilidade a partir de uma crescente preocupação do mercado com práticas ambientais, sociais e de governança, 60% das grandes e médias empresas do Brasil ainda não possuem uma estratégia de sustentabilidade. Esse é um dos principais achados de um estudo inédito realizado pelo Instituto FSB Pesquisa para a Beon, consultoria de ESG do Grupo FSB.

A pesquisa foi realizada com mais de 400 empresários e CEOs de todos os setores econômicos e regiões do País, em amostra representativa das empresas de médio e grande porte. O objetivo foi avaliar a maturidade dessas organizações na gestão da sustentabilidade, usando como indicador a adoção de boas práticas no tema.

Além da existência de uma estratégia de sustentabilidade, o estudo buscou entender como as organizações consideram o contexto socioambiental em suas estratégias e avaliações de riscos e oportunidades. Apesar de 79% afirmarem que questões sociais relevantes estão presentes na estratégia de negócios, apenas 22% realizam gestão e acompanhamento dos seus temas ESG relevantes.

Para **Danilo Maeda**, diretor da Beon, consultoria de ESG que contratou a pesquisa, a combinação do lucro com benefícios socioambientais vale a pena. *"Ter boas práticas de sustentabilidade é mais que um diferencial competitivo. É um requisito mínimo para qualquer negócio no século 21. O conceito de geração de valor compartilhado protege a organização no longo prazo e é uma premissa para investidores, consumidores e sociedade em geral. Vivemos a emergência da economia regenerativa, em que empresas são vistas como parte do problema e da solução"*, explica.

Além de avaliar a existência de estratégias ESG, o estudo mostra que há desafios de implementação. As metas socioambientais, por exemplo, estão presentes em 31% das empresas pesquisadas. Em 50% destes casos (15,5% da amostra total), as metas estão relacionadas aos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS). *"As metas indicam comprometimento. Com transparência e boa governança, aceleram as mudanças, com benefícios para a empresa e seus públicos. A relação com os ODS conecta isso a um compromisso global do qual todos fazemos parte"*, analisa Maeda.

Utilização de ferramentas para gestão sustentável também é baixa

A matriz de materialidade, que avalia os impactos mais importantes de uma empresa sob a ótica da gestão e de seus públicos estratégicos, está presente em apenas 19% das organizações. Destas, 42% contaram com participação dos stakeholders no processo (8% da amostra total). Outros números também indicam baixa adesão às melhores práticas ESG: apenas 29% possuem estrutura formal para governança da sustentabilidade e só 43% têm mapas de risco socioambiental, por exemplo.

"A primeira coisa que as empresas podem fazer para mudar esse cenário é investir em engajamento com stakeholders para identificar as questões sociais e ambientais mais relevantes em seu negócio e cadeia de valor. A partir daí, é preciso traçar uma agenda estratégica que estabeleça um senso de direção claro, integrar sustentabilidade ao negócio, revisar práticas e implantar novos processos e ferramentas. É uma jornada contínua e muitas vezes difícil, mas que vale a pena. Vimos na pesquisa que o mais importante para as empresas do Brasil hoje é começar", ressalta Maeda.

Alguns destaques da pesquisa:

Enquanto 37% possuem uma estratégia de sustentabilidade (60% não possuem e 3% não responderam), 43% têm mapas de risco socioambiental. Dessas, 42% (18% da amostra total) consideram toda a cadeia de valor (incluindo pós-consumo).

As metas socioambientais estão presentes em 31% das empresas. Dessas, 50% as relacionam com os ODS (Objetivos do Desenvolvimento Sustentável). Nesse grupo, 19% ligam as metas à remuneração das lideranças. Ou seja: na amostra total, 3% das empresas atrelam remuneração dos executivos a metas socioambientais.

- 29% das empresas possuem estrutura formal para governança da sustentabilidade.
- Apenas 19% das empresas possuem matriz de materialidade. Destas, 42% contaram com participação de stakeholders na análise de temas materiais (8% da amostra total) e 46% refazem o processo regularmente.
- 22% fazem gestão e acompanhamento dos temas ESG relevantes.
- Por outro lado, 79% afirmam que questões sociais relevantes estão presentes na estratégia de negócios.

Fonte: Assessoria de Imprensa

ASSOCIADO TEM DESCONTO EM CONSULTA A CRÉDITO

CLIQUE E SAIBA MAIS

Queimem os navios! Esta frase é bem conhecida em nossa literatura. Grandes conquistadores da nossa antiguidade ordenaram logo após o desembarque de suas tropas que os navios fossem queimados, eliminando assim qualquer possibilidade de recuo, indicando aos seus comandados que a única alternativa na guerra era vencer, seguir em frente.

Assim eu vejo estes últimos 18 meses. Passamos todos por provações, por momentos difíceis, perdas, dificuldades, não podíamos recuar, precisávamos seguir em frente. E seguimos.

E durante este período, muros foram derrubados, pontes foram criadas e histórias estão sendo reescritas.

Muitos de nós percebemos que podemos ser mais solidários com o próximo, mais criativos e adaptáveis como empresários. Que sempre é tempo de aprender.

Sim, a crise trouxe tristezas, preocupações, prejuízos, mas também trouxe aprendizado. E é esse aprendizado que devemos manter.

Uma maneira diferente de enxergar o mercado, uma maneira diferente de olhar a empresa, uma maneira diferente de ver o parceiro do setor, uma maneira diferente de perceber nossos colaboradores e nossos clientes.

Descobrimos que podemos fazer diferente e fazer a diferença. Percebemos algo que há muito tempo era sabido, mas que crenças limitantes nos impediam de praticar: juntos somos mais fortes!

A união entre o setor e a troca de informações entre nós locadores nunca foram tão intensas como nos últimos meses. E isso não se pode perder com o tempo.

A ALEC o convida para fazer parte dessa transformação. Participe dos eventos regionais, compartilhe suas experiências, utilize nossas consultorias.

Queimem os navios da incerteza, da desconfiança, da individualidade.

Vamos construir as pontes do compartilhamento, da união e da sinergia.

Que 2022 seja um ano de novos horizontes.

Alexandre do Nascimento Silva
Grupo Betamax

Nesta edição tivemos a maravilhosa oportunidade de conhecer a história da Joana Cardoso da EPL Paulista que gentilmente compartilhou sua trajetória de desafios, superação e perseverança. Uma jovem de apenas 25 anos com muito a ensinar.
Vale a pena ler e reler seu depoimento várias vezes.
Uma inspiração para quem pensa algum dia em desistir.

A minha trajetória no universo da locação está diretamente ligada à minha vida em si. A EPL Paulista começou em maio de 1996, fundada por meu pai, Helio Cardoso e minha mãe, Maristela Cardoso que, em um momento financeiramente delicado e a 2 meses antes de eu nascer, viram a necessidade de começar um negócio que pudesse melhorar a situação da nossa família.

Lembro de, quando criança, correr na mecânica, me sujar de graxa e brincar com peças. Apesar disso, nunca me interessei verdadeiramente por esse meio.

Cresci, me formei no colégio e então veio a decisão acerca de que faculdade cursar. Contra as expectativas criadas por meu pai de que eu administraria a empresa, decidi estudar moda.

No meio do curso, comecei a trabalhar na área administrativa da locadora a pedido dele e, mesmo sem pretensão de continuar na empresa, fiquei quase 3 anos. Em outubro de 2017, meu pai e gestor da EPL foi diagnosticado com um câncer incurável, foram meses que passei tentando administrar a empresa sem ele e ainda assimilar tudo que estava acontecendo. Era meu último semestre na faculdade e não consegui concluir naquele momento. Retornei no semestre seguinte, conciliando a empresa, o TCC e a doença de meu pai. Em maio de 2018, infelizmente ele faleceu. Menos de um mês depois, conclui e apresentei meu TCC, me formando em moda.

Continuei na administração da locadora até fevereiro de 2019 quando, do dia para a noite, após uma conversa com minha mãe me dizendo que eu deveria seguir o que amava, surgiu uma oportunidade e achei que era o momento de ter uma outra experiência, na área que estudei.

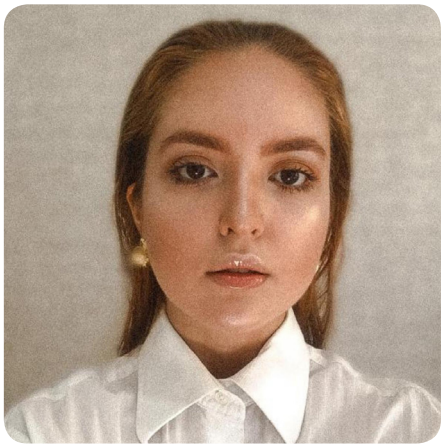
Passei pouco mais de 2 anos trabalhando fora e há 5 meses decidi retornar e cuidar da empresa juntamente com a Maristela, minha mãe, que assumiu a administração total nesse período.

Na maioria dos casos, empresas familiares são passadas de pais para filhos. Essa sempre foi a ideia do meu pai, mas nunca meu sonho e tampouco o que eu imaginava, mas quando nos deparamos com grandes desafios, crescemos.

A locadora sempre foi para mim um mundo que eu não conhecia. Quando meu pai faleceu, era não só desafiador, mas dolorido entrar todos os dias na empresa e olhar para a mesa que antes tinha ele por trás.

Lembro de pensar que eu não estava aprendendo muito quando trabalhava na empresa antes. Sair foi estar em outro lugar e ver o quanto aprendi. Voltar foi também ver que a ferida cicatrizou, que o que ele construiu durante anos foi o legado dele, mas que eu tenho capacidade e posso fazer diferente, fazer mais.
Não tenho vergonha de dizer que ainda não tenho conhecimento profundo sobre a área e sobre o negócio, mas eu tenho determinação. Reconheci para mim mesma que não tem como eu ter o know-how de alguém como meu pai que trabalhou mais de 30 anos nesse meio. O importante é agir, é fazer algo. A experiência e o dia a dia te ensinam. Mas nada te ensina a ter coragem e força para fazer o que tem que ser feito.

Nosso sucesso não é sobre as dificuldades que passamos, mas sobre perseverarmos através delas. Não me interessa se o meio é dominado por homens, se enfrento preconceito ou não, se vai ser mais difícil ou não. Hoje, com 25 anos, sei que minhas circunstâncias não me definem, mas me engrandecem. Sou mulher, sou filha, sou "dona de casa", sou empreendedora e seguirei dando o meu melhor para o meu crescimento, da minha empresa e de todos a minha volta.



Joana Cardoso
EPL Paulista

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

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

Nesta edição entrevistamos Walter Gianfaldoni, Diretor da Betomaq, associada à ALEC desde sua fundação. Ele compartilha sua perspectiva para o mercado em 2022, oportunidades que o locador ainda pode explorar na área de pisos, além da importância de não se guiar pelo preço da hora de comprar equipamentos. Na coluna Ponto de Vista do Fabricante você tem a chance de enxergar o fabricante por outro ângulo e considerar aqueles que realmente são parceiros e valorizam o setor rental.

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

Walter Gianfaldoni - A Betomaq é associada à ALEC desde a sua formação por entender que uma associação é muito importante na união de esforços em prol de um objetivo comum e também para estar próxima daqueles que compram e usam seus equipamentos, conhecendo suas necessidades e dificuldades e apresentando soluções.

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?

Walter Gianfaldoni - Todos conhecemos a expressão "o barato sai caro", mas às vezes somos pegos procurando o mais em conta e sempre nos arrependemos. Equipamentos para locação têm que ser resistentes, duráveis, de fácil limpeza e baixa manutenção e disso a Betomaq entende, pois há 40 anos fabrica equipamentos para as locadoras. Há várias empresas trazendo equipamentos importados em que a única preocupação é o custo baixo. Não se importam com a qualidade e muito menos com a garantia do pós-venda como peças de reposição e assistência técnica.

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

Walter Gianfaldoni - Como fabricante desenvolvemos equipamentos resistentes, com chapas grossas, componentes de primeira linha, submetidos a testes de durabilidade, pois sabemos que na locação as condições de trabalho e a habilidade dos operadores que locam os equipamentos nem sempre são as melhores. Temos clientes locadoras com nossos equipamentos em locação com mais de 30 anos, o que demonstra a qualidade e a vida útil de um equipamento Betomaq.

4) As normas de segurança são essenciais e existem para serem cumpridas. Como a Betomaq orienta os locadores em relação ao uso dos misturadores, fresadoras, bombas de injeção e politrizes?

Walter Gianfaldoni - Nos preocupamos muito com a segurança na operação dos nossos equipamentos e investimos nos projetos no sentido de atender a todas as normas vigentes, em especial a NR12.

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

Walter Gianfaldoni - Somos otimistas e acreditamos no Brasil, apesar dos políticos que temos. Há uma demanda reprimida de moradias, o estoque de apartamentos nas construtoras está diminuindo e haverá um grande investimento em infraestrutura em 2022, o que nos faz prever que será um ano de muito trabalho. O problema de falta de suprimentos continuará e por isso quem quiser se equipar para poder atender ao mercado terá que se planejar já.

6) Há oportunidades ainda para o locador poder explorar com os misturadores, fresadoras, politrizes e bombas de injeção?

Walter Gianfaldoni – É preciso buscar sempre novos mercados, pois se fizermos sempre a mesma coisa o resultado não irá mudar. Estamos sempre à disposição das locadoras no sentido de auxiliar o desenvolvimento de novos nichos de atuação como, por exemplo, na área de pisos. Podemos oferecer um treinamento na locadora explicando sobre os equipamentos e suas aplicações e, até em um primeiro momento, sublocar a máquina para que a locadora possa atender a uma demanda. Dessa forma, o locador consegue avaliar o uso e verificar se há interesse na aquisição do equipamento.

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

Walter Gianfaldoni - Nossa engenharia de desenvolvimento é muito atuante que está sempre acompanhando o mercado nacional e internacional para fabricação de novos equipamentos, garantindo produtividade e qualidade. Temos a PT300, uma politriz muito resistente a um valor supercompetitivo.

8) Considerações finais

Gostaríamos de agradecer a oportunidade, a Betomaq nestes 40 anos de vida conquistou não só clientes, mas parceiros e amigos que sabem da seriedade e do comprometimento com que tratamos nossa relação com as locadoras.

NESTE NATAL VAMOS
CONTINUAR PLANTANDO AMOR
E COMPARTILHAMENTO,
PARA EM 2022 COLHERMOS
UNIÃO E SUCESSO.

Boas Festas!

Alec

FALTA DE MECÂNICO NO MERCADO? INVISTA EM MANUTENÇÃO PREVENTIVA.

Um dos grandes desafios dos locadores é encontrar bons mecânicos, o mercado é carente desse tipo de mão de obra e uma das formas de amenizar esse problema é adotar uma gestão de manutenção que, ao contrário do que se pensa, não é gasto e sim investimento.

Locador você sabe quanto significa um dia de produção parado em uma indústria por falta de manutenção? Dependendo do segmento são milhões a menos no faturamento.

Você sabe quanto representa um dia de equipamento parado na sua locadora por falta de manutenção?

Quando o equipamento volta da locação e só é realizada a limpeza ou revisão superficial, não apresentando nenhuma anormalidade, ele fica disponível para locação. Sem uma manutenção preventiva, a chance do desgaste por excesso de uso é inevitável e ocorre a manutenção corretiva. Muitas vezes, a peça necessária não está disponível no estoque e o equipamento fica mais tempo parado ainda, o que impacta no faturamento.

Com a manutenção preventiva (periódica) você consegue eliminar os riscos de parada inesperada da máquina, aumentando a confiabilidade para seu uso e não estressa o seu cliente. Esse tipo de manutenção é muito eficaz, pois mantém os equipamentos operantes nas condições mais adversas.

Já imaginou ter todos os seus ativos com planos anuais de manutenção preventiva com peças, mão de obra e tempo dimensionado para cada atividade a ser executada em suas devidas periodicidades? Isso é possível para locadoras, não só para indústrias de grande porte.

Chama-se Gestão de Manutenção e os benefícios são enormes:

- redução de falhas nas máquinas e consequentemente aumento da confiabilidade na hora da locação
- maior vida útil sem precisar sucatear em menos tempo e comprar outro
- otimização do tempo de serviço
- redução de desperdícios
- redução nos custos de manutenção
- redução do tempo de parada para reparo
- redução de despesas inesperadas
- mais segurança
- aumento de faturamento

Na Gestão de Manutenção, a vida dos equipamentos é mapeada de acordo com o manual do fabricante, o locador tem todo o histórico da máquina. A manutenção é muito mais que uma OS (Ordem de Serviço), você precisa saber tudo sobre aquele equipamento, é como um relatório médico, antes de apresentar um problema.

Outro ponto a favor da manutenção preventiva, quando feita corretamente, é o conhecimento que ela agrega ao locador sobre suas máquinas. Ele passa a ter uma interação total com sua frota, conhecendo melhor seus processos o que ajuda inclusive no planejamento de compras de novos equipamentos.

A partir do momento que o equipamento segue o plano anual de manutenção preventiva, menos falhas ocorrerão e sua frota estará sempre disponível para locação, o que representa mais lucro para seu negócio.

Cleber José dos Santos
Novale Gestão de Manutenção

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

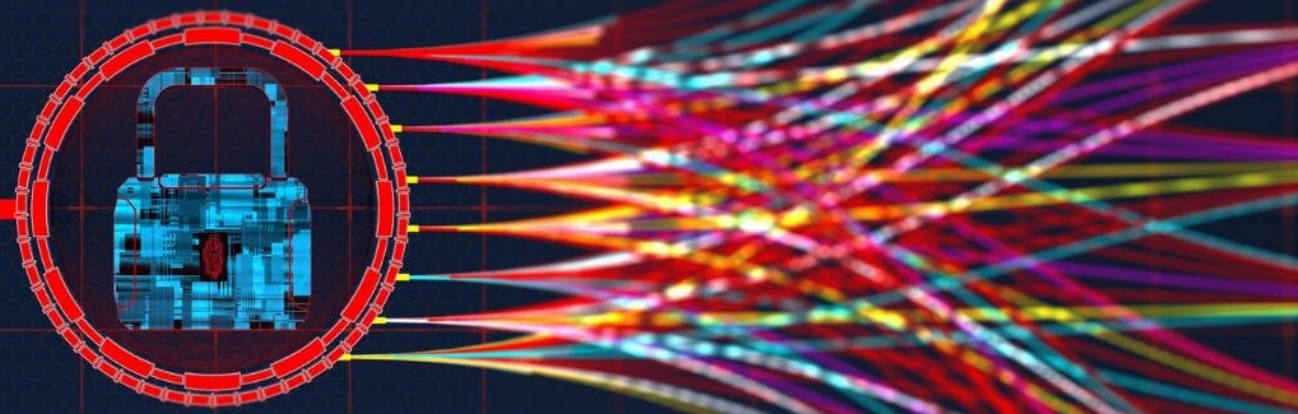
PLANO PREMIUM
VALOR PARA ASSOCIADOS
MONITORAMENTO/TELEMETRIA/ RELATÓRIOS/TELEMETRIA AVANÇADA/ BI/BLOQUEIO
R$ 47,00 | R$00,00 INSTALAÇÃO

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

CONFIRA 5 SOLUÇÕES PARA AUMENTAR A SEGURANÇA DIGITAL DE EMPRESAS



A onda de crimes virtuais, com vazamento de informações ou bloqueio de sistemas, vem afetando muitas empresas pelo mundo todo, principalmente após a pandemia da covid-19. Preocupadas com seus dados, as companhias estão procurando como melhorar a segurança digital de seus sistemas, já que a qualquer momento podem se ver como vítimas de golpes criminosos.

Para Gustavo Duani, diretor de cibersegurança da Claranet, multinacional de tecnologia, a a busca por melhores soluções de segurança deve se tornar cada vez uma prioridade maior não só para as empresas, mas também para os cidadãos em geral, já que o mundo digital é presente tanto na vida pessoal quanto profissional de boa parte da população:

A tecnologia está acelerada e este avanço foi impulsionado pela pandemia, que provocou mudanças em praticamente todas as esferas do comportamento humano e sua relação com o mundo exterior. E com a inteligência artificial, expansão de redes 5G e 6G, a digitalização se fará presente muito mais nos próximos anos. Hoje o mundo todo é digital, logo, é de suma importância voltar as atenções para essa área

Pensando neste tema que Duani compartilhou cinco soluções estratégicas para empresas, que, quando combinadas, podem ser peças fundamentais no processo de proteção contra ameaças virtuais.

Confira elas a seguir:

EXPERIÊNCIA E CONFIANÇA

Duani afirma que é muito importante que líderes de organizações procurem empresas especializadas em cibersegurança, que tenham referência e expertise no segmento. Essas empresas normalmente possuem certificações de qualidade e eficiência, atendem várias marcas do mercado e mantêm seus serviços e equipe de especialistas sempre atualizados.

TESTE DE PENETRAÇÃO

Após uma equipe competente estar formada, a primeira solução indicada por Duani é o Teste de Penetração. A partir dela, é possível obter testes coordenados e cuidadosamente priorizados para avaliar a segurança dos sistemas, simulando um ataque malicioso, e assim permitindo que as empresas enxerguem formas de proteger seus dados de softwares, hardwares e clientes.

TESTES CONTÍNUOS

O Teste de Penetração, embora útil, só consegue avaliar vulnerabilidades pontuais. Mesmo com a realização dele, é necessário que a empresa e a equipe de segurança façam testes constantes nos sistemas, para sempre estar ciente sobre novas brechas em potencial.

AVALIAÇÃO DE VULNERABILIDADES

Para Duani, este é um dos passos mais importantes nas soluções de segurança de empresas. Enquanto os testes contínuos e o Pen Test descobrem vulnerabilidades, é o processo de avaliação delas que define, identifica e classifica as falhas de sistemas, aplicativos e infraestruturas de rede. Esse passo é essencial para identificar e corrigir os pontos fracos, antes que possam ser explorados por criminosos.

Uma estratégia de segurança abrangente deve vincular os resultados de uma avaliação de vulnerabilidade ao impacto que terá na empresa.

SOC

A última solução recomendada por Duani é o Centro de Operações de Segurança (SOC, na sigla em inglês). Essa solução funciona como um ponto de contato único e disponível 24 horas por dia, que monitora e reage aos eventos de segurança quando necessário.

O SOC é normalmente usado para uma rápida resposta a incidentes de segurança, para melhor gestão de crises e para coordenar equipes de TI nas empresas.

Fonte: CanalTech

Marque na agenda

M&T Expo 2022

30.08 a 02.09

13h às 20h | São Paulo Expo
São Paulo | SP

CONFIRA AS ATRAÇÕES

- Expositores Nacionais e internacionais
- Público qualificado
- Plataforma digital de negócios

- Arena de demonstração ao vivo
- Congresso de mineração
- Fórum de Infraestrutura
- Arena de conteúdo e muito mais!

Seja um expositor! Faça parte você também.
Entre em contato através do email **info@mtexpo.com.br**

M&T EXPO
PART OF bauma NETWORK

Organización

Messe München

Aliado Institucional

SOBRATEMA

mtexpo.com.br

Siga nuestras redes

@feiramtexpo

INCORPORADORAS REGISTRAM AUMENTO DE 69,5% NOS LANÇAMENTOS E DE 12,8% NAS VENDAS NO TRIMESTRE MÓVEL

Resultados expressivos destacam o lançamento de mais de 35 mil unidades entre maio e julho deste ano. Já as vendas passaram de 39 mil imóveis no período.

O Indicador Abrainc-Fipe do último trimestre móvel (maio, junho e julho) aponta uma alta de 69,5% nos lançamentos de imóveis, ante o mesmo período de 2020. Neste intervalo, foram lançadas 35.047 unidades habitacionais. Os dados referem-se ao levantamento realizado com 18 empresas associadas à entidade.

Quando consideramos os sete primeiros meses de 2021, o indicador Abrainc-Fipe mostra que o volume de novos imóveis lançados é 58,7% superior ao mesmo período do ano passado e já totaliza 68.754 unidades. Ao somarmos os últimos 12 meses, encerrados em julho, os números saltam para 146.508 novas unidades oferecidas no mercado, o que corresponde a um aumento de 35,4% em relação ao intervalo precedente.

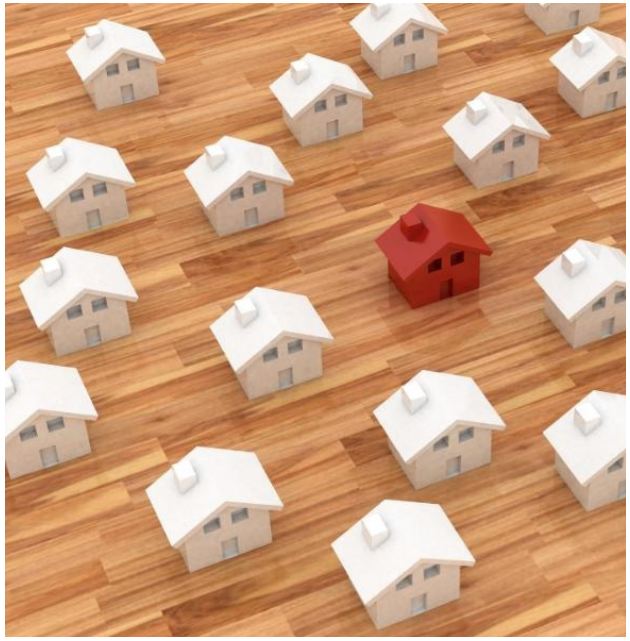
Os bons resultados também são verificados nas vendas: foram comercializadas 39.355 unidades no último trimestre móvel (maio, junho e julho). O número significa um salto de 12,8% quando comparado ao mesmo período de 2020. Entre janeiro e julho, 85.690 unidades foram negociadas, representando um crescimento de 19% sobre igual período do ano anterior. Nos últimos 12 meses, 152 mil unidades foram vendidas pelas incorporadoras, um crescimento de 25,7% em relação ao intervalo anterior.

Segmentos - Os empreendimentos do programa Casa Verde Amarela (CVA) representaram 74,8% dos lançamentos e 82,7% das vendas nos últimos 12 meses. No trimestre móvel, houve um aumento na comercialização de imóveis do segmento da ordem de 8,9%. Já no acumulado do ano, os números subiram 18,5% e, nos últimos 12 meses, o crescimento foi de 28,4%.

No mesmo sentido, o segmento residencial de Médio e Alto Padrão (MAP) teve no trimestre móvel uma elevação nos lançamentos de 477,7%, se comparado ao mesmo período de 2020, e uma alta de 235,6% no acumulado ano. Foi observado, ainda, uma elevação de 117,1% em 12 meses. As vendas também apontam para uma subida de 41,7% em relação ao mesmo período de 2020; 23,8% entre janeiro e julho de 2021 e 16,8% quando considerados os últimos 12 meses.

"O setor imobiliário segue consistente e os números comprovam isso: nos últimos 12 meses foram comercializadas mais de 152 mil unidades pelas incorporadoras, o que demonstra a solidez e o potencial da atividade no processo de recuperação econômica brasileira. O nosso horizonte é o de crescimento, geração e manutenção de empregos e investimentos", destaca Luiz França, presidente da ABRAINC.

Fonte: Assessoria de Imprensa



AUMENTO NOS CUSTOS DOS INSUMOS CONTINUA EM PATAMAR ELEVADO

A edição do Quintas da CBIC de 28 de outubro abordou as Perspectivas Futuras e o Papel da Construção na Economia. Os convidados debateram os dados do estudo Desempenho Econômico da Construção, elaborado pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), e da Sondagem da Indústria da Construção, divulgada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), em parceria com a CBIC.

Segundo a economista da entidade, Ieda Vasconcelos, o nível de atividade médio da construção, para o 3º trimestre deste ano, é o maior para o período desde 2020. A demanda por imóveis, as taxas de juros ainda em patamares atrativos e o incremento do crédito imobiliário são alguns dos fatores que ajudam a explicar esse resultado.

Segundo Ieda Vasconcelos, apesar dos resultados positivos, o segmento está vivendo um grande desafio, que engloba a falta de insumos e o aumento exagerado nos custos. Os levantamentos realizados pelas entidades ainda apontaram a preocupação dos empresários sobre o aumento da taxa de juros. *"Enquanto no 2º trimestre de 2021 menos de 10% dos empresários manifestaram preocupação com os juros, no 3º trimestre esse número aumentou para 16%"*, disse a economista.

Para o vice-presidente Administrativo da CBIC, Eduardo Aroeira, o aumento no preço dos insumos representa apenas uma parcela dos problemas do setor. *"Na verdade, o problema é muito mais grave que isso. O aumento é apenas uma parte. Muitas empresas atrasam obras por conta do atraso da entrega dos materiais ou aumentam o custo invisível, que não aparece no INCC"*, lembrou.

Os dados mostram que o aumento dos materiais vem perdendo intensidade, mas continua em patamar elevado e se encontra em 75 pontos. *"Por mais que nos últimos dois trimestres tenha caído um pouco o percentual, é um patamar ainda muito acima do normal, muito descolado do normal da série. A evolução dos preços ainda pega demais e mostra o tamanho do problema que vai muito além dos preços em si. Afeta a cadeia como um todo, a produtividade e o planejamento do setor"*, reiterou o gerente da CNI, Marcelo Azevedo.

De acordo com o presidente da Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário do Rio de Janeiro (Ademi-RJ), Cláudio Hermolin, a previsibilidade é muito importante na área. *"Hoje você está fazendo um estudo de viabilidade para fazer um investimento e quando você olha lá na frente você não sabe quanto estará o insumo que é importante para concretizar, como será essa entrega, se você terá material para receber, isso infelizmente gera uma insegurança. E isso gera a estagnação no investimento. É natural. Ninguém vai pagar para ver, a tendência é que as empresas aguardem para ver como isso irá se comportar"*, explicou.

Considerando os resultados do Índice Nacional de Custo da Construção (INCC), da Fundação Getulio Vargas (FGV), no componente Materiais e Equipamentos, foi observado que a alta acumulada nos últimos 12 meses, encerrados em setembro de 2021, é de 30,24%, um recorde para a era pós-Real. *"Isso mostra a imprevisibilidade de qualquer empresário nos seus negócios. Então houve uma alta que não tinha precedentes nesses últimos 26 anos"*, disse Ieda.

Saiba mais detalhes assistindo a live na íntegra.

CLIQUE AQUI

Fonte: CBIC

Smart.Con
Construction of Tomorrow
Technology and Innovation

25 e 26 Abril 2022 | **10h às 20h**
Expo Center Norte
São Paulo | SP

Imersão em inovação e tecnologia

Conheça as **novidades** do **futuro** da **indústria** da **construção**

Smart. Engineering
Smart. Infrastructure
Smart. RealEstate
Smart. Rental

Faça parte! info@exposmartcon.com.br

SIGA AS NOSSAS REDES SOCIAIS:

exposmartcon
company/exposmartcon

www.exposmartcon.com.br

REALIZAÇÃO:

Messe München

PARCEIRO INSTITUCIONAL:

SOBRATEMA

ASSOCIAÇÃO ELEVA PREVISÃO DE CRESCIMENTO DA CONSTRUÇÃO EM 2021 PARA 5%

Alta ocorreu pelo segundo trimestre consecutivo, mas falta ou alta em preços de materiais preocupa setor.

A Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) elevou pelo segundo trimestre seguido a expectativa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) do setor em 2021. Agora, a previsão é que ele crescerá 5%, a maior alta nos últimos 10 anos.

Segundo a associação, a alta levou em conta a melhora das atividades no setor de construção neste trimestre. A melhora do financiamento imobiliário, uma demanda consistente, o avanço da vacinação, a continuidade de obras pequenas e a desaceleração na alta dos preços de materiais também foram considerados.

Já um levantamento da CBIC realizado em conjunto com a Confederação Nacional da Indústria (CNI) apontou que o aumento nos custos e a possibilidade de falta de materiais são os principais problemas da indústria de construção.

Além deles, a pesquisa indicou que a taxa de juros em alta também começa a preocupar. Segundo a CBIC, o setor poderia crescer mais caso os juros não estivessem elevados. No segundo trimestre do ano, 9,7% dos entrevistados se preocupavam com a taxa de juros, agora, são 16%.

Mesmo assim, o terceiro trimestre registou uma queda leve no custo com insumos. O índice de evolução do preço médio de insumos e matérias-primas calculado pela CBIC caiu de 77,5 para 75 pontos. Um valor acima de 50 indica alta nos preços.

Confiança

De acordo com a CBIC, o Índice de Confiança do empresário da indústria de construção teve registro positivo em outubro. As boas expectativas com os próximos meses ajudaram no resultado, com previsão de maior atividade e novas contratações.

O levantamento indica que o setor tem expectativa positiva para os próximos seis meses em relação ao nível de atividade, novos empreendimentos, compras de insumos e contratações.

Atividade

Já o Índice do Nível de Atividade teve a melhor média para o terceiro trimestre desde 2010. O resultado foi possível devido à demanda consistente por imóveis e as taxas de juros ainda em patamares atrativos, com mais crédito disponível.

A pesquisa indica que o setor de construção de edifícios está com o melhor ritmo de atividade, mas todos estão com níveis acima da média histórica.

Fonte: CNN Brasil

CORTADORA DE CONCRETO/ASFALTO 60V MAX* BRUSHLESS FLEXVOLT®, SEM BATERIA E SEM CARREGADOR DEWALT

Possui protetor giratório de cinco posições para um ângulo de aproximação otimizado e visibilidade melhorada em comparação com um protetor fixo. A caixa da bateria é selada e encaixa com uma presilha mantém a bateria e seus terminais protegidos de condições extremas no lugar de trabalho. A profundidade de corte de 3-1/4" (83 mm) é feita em uma única passada em pisos empedrados, corte de barras de reforço e de concreto. Tem empunhadura frontal três posições de sujeição para dar mais segurança no uso vertical e horizontal. O seu sistema de fornecimento de água lateral oferece uma solução ideal para controlar o pó ao cortar concreto ou alvenaria. O motor sem escovas (brushless) oferece um tempo de execução maior que o das ferramentas com escovas. A transmissão de metal sem correia permite ter uma cortadora de eficiente, sem ter que mudar nem ajustar a tensão nem dar manutenção nas correias.

TORRE DE ILUMINAÇÃO 20V MAX* SEM BATERIA E SEM CARREGADOR DEWALT

Possui três modos de brilho para personalizar a iluminação do local de trabalho. O poste telescópico de 2 metros é extensível e serve para diminuir sombras e fornecer mais luz. A empunhadura tem um mecanismo para fechar e abrir as pernas de suporte com mais facilidade. Conta com maior resistência e proteção para uso em interiores e exteriores. O seu design é compacto e leve para facilitar o transporte e oferecer mais comodidade.

DEWALT®

Telefone: 0800-703-4644
Whatsapp: +1 209 409 3173
Site: https://br.dewalt.global
E-mail: CLIQUE AQUI

NOVOS ASSOCIADOS

Aloc MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Locadora
Ribeirão Preto/SP
denilson@alocrp.com.br

Casa Nova Materiais Para Construção Locação de Andaimes

Locadora
São Paulo/SP
www.casanovamateriais.com

Casmaq EQUIPAMENTOS

Locadora
Bauru/SP
www.casmaq.net

COTE LOCAÇÕES

Locadora
Luis Eduardo Magalhães/BA
www.cotelocacoes.com

LOCADORA NORDESTE SOLUÇÕES EM CONSTRUÇÃO

Locadora
Imbiribeira/PE
wmarcel@locadoranordeste.com.br

Seja um Associado

Você pode fazer a diferença

FAÇA NETWORKING

Encontre Parceiros, Compartilhe Ideias, Troque Experiências.

1

CONSULTORIA JURÍDICA

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

2

CONSULTORIA DE MARKETING

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

3

NETWORK COM LOCADORES

Mesas redondas com locadores com troca de infromações e estratégias.

4

CURSOS E WEBINARS

Cursos e webinars gratuitos para capacitação dos funcionários das locadoras.

5

CREDIBILIDADE E INFLUÊNCIA

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

6

FIQUE POR DENTRO DO MERCADO

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

7

DESCONTOS EM SERVIÇOS

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

Para saber mais, clique aqui.

TRÊS EDIÇÕES DO ALUGAR REGIONAL REÚNEM MAIS DE 70 LOCADORES

A ALEC realizou entre outubro e novembro três edições do ALUGAR REGIONAL em Bauru, Sorocaba e Baixada Santista, reunindo mais de 70 locadores.

Os eventos foram patrocinados pela Fortequip, Mecan, Vibromak e Wolkan, a quem agradecemos muito pelo apoio.

Assim como nas edições anteriores, o tema central foi a precificação na locação. O presidente da ALEC, Alexandre Forjaz, compartilhou uma planilha interativa e junto aos locadores presentes fez simulações com os preços de equipamentos praticados no mercado de cada região.

É um momento de reflexão e também de percepção de quanto o setor rental precisa ser valorizado.

Em todas as edições marcaram presença locadores que estão no mercado há muitos anos e também aqueles que abriram seu negócio recentemente.

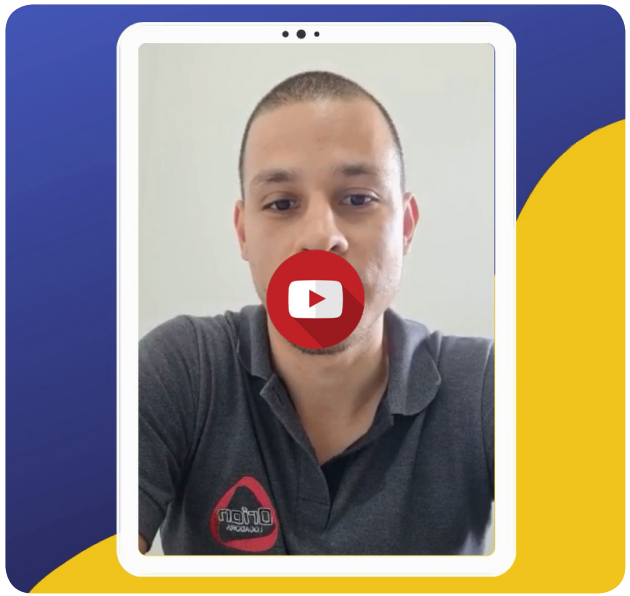
Esses encontros estimulam a troca de ideias, soluções e informações, é sempre uma oportunidade de fazer negócios também.

Para o próximo ano, a ALEC está programando a realização de uma edição do ALUGAR REGIONAL a cada mês. Fique atento às datas.

Adriana Rosa
Cordeiro Máquinas

Cristiano Zambolini
Conceito Locadora

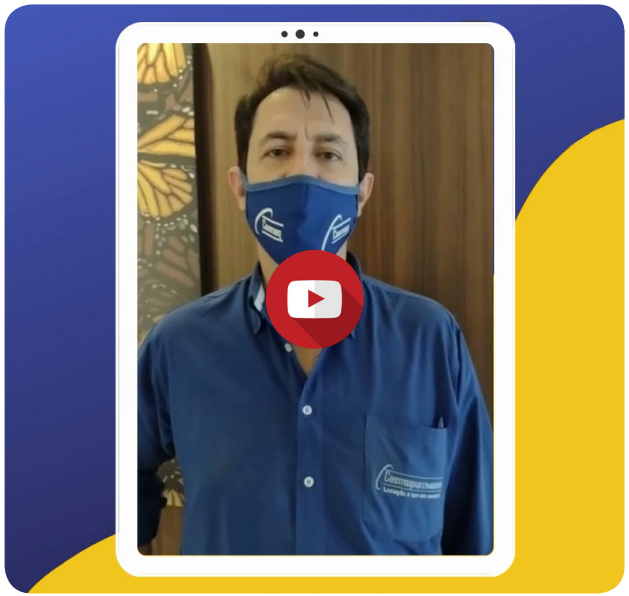
Arlindo Kanno
Lokan



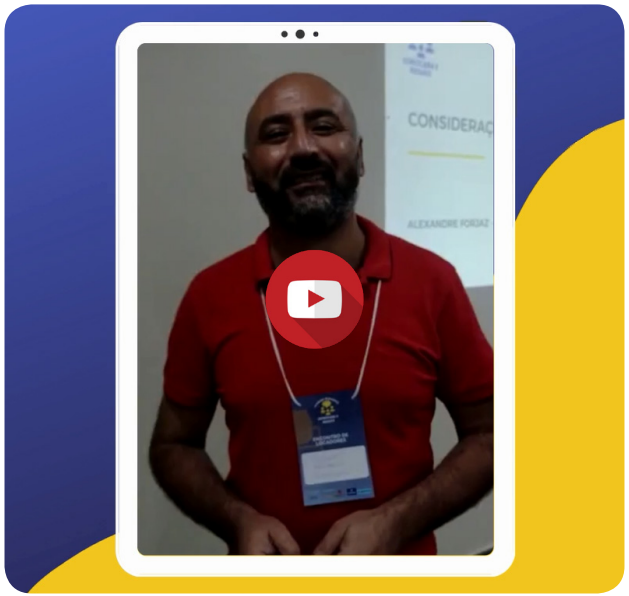
Gabriel Ferreira Caldas Lima
Locadora Orion

Karine de Matos
Wolkan

Marcos Paz
KJP Andaimes



Luciano Salzedas
Casmaq Locadora



Miguel Angelo Sales Dantas
Andraus Locadora

LOXAM DEGRAUS INAUGURA 16ª FILIAL EM BARUERI

Em setembro, a Loxam Degraus inaugurou sua 16ª unidade no Brasil, desta vez, na cidade de Barueri, na grande São Paulo.

A filial conta com área total de mais de 3000m² e vem para atender a toda a região oeste da capital paulista, além dos munícipios de Osasco, Jandira, Carapicuíba, Cotia, entre outros. Essa filial é a primeira do Brasil no modelo 100% europeu do Grupo Loxam e traz um novo conceito, mais moderno, confortável e seguro para o mercado de locação de equipamentos do Brasil.

ALEC TEM NOVA DIRETORIA PARA 2022/2023

Alexandre Forjaz continuará o mandato como Presidente da ALEC e Bruno Arena como Vice-Presidente no próximo biênio. Compondo a diretoria, Dra. Monica Zambolini, Conceito Locadora, será a diretora tesoureira e Thais Nunes, Nunes Locadora, será a Diretora Secretária.

Em 2020/2021, essa diretoria enfrentou grandes desafios assim como todo o mercado. Após um mês e meio da posse, chegou a pandemia. Todo o planejamento precisou ser revisto. Com a disponibilidade de vários aplicativos e ferramentas para reuniões online, lives e webinar, os projetos que estavam no papel puderam ser realizados, reunindo locadores de praticamente todos os estados do Brasil.

Com a flexibilização das restrições para eventos presenciais, a ALEC começou em junho de 2021 a promover as edições do ALUGAR REGIONAL e desde então vem realizando no mínimo um ao mês em várias cidades do interior de São Paulo. O plano é estender para outros estados em 2022 e 2023.

Houve um grande investimento em comunicação com os associados e também com o mercado em geral através de farta distribuição de conteúdo através de e-books, e-news, newsletters, cartilhas e no próprio Portal da ALEC que foi reformulado.

A revista digital da ALEC foi totalmente repaginada para trazer mais conteúdo, agora é interativa, mais moderna e fácil de ler.

A Associação criou perfis em redes sociais com postagens constantes com conteúdo relevante, incluindo um canal no Youtube com muitos vídeos úteis para o mercado.

Fomos convidados a dar palestras em vários eventos nacionais e internacionais.

A ALEC é cada vez mais uma fonte de informação segura para órgãos do governo e imprensa, somos uma Associação forte e confiável, fruto de um trabalho de 30 anos.

Para o próximo biênio, o objetivo é continuar a expansão da Associação levando-a a outro patamar e, principalmente mostrar aos locadores de todo o Brasil a importância em se associar.

Juntos somos mais fortes.

Alexandre Forjaz
Presidente

Dra. Monica Zambolini
Diretora Tesoureira

Bruno Arena
Vice-Presidente

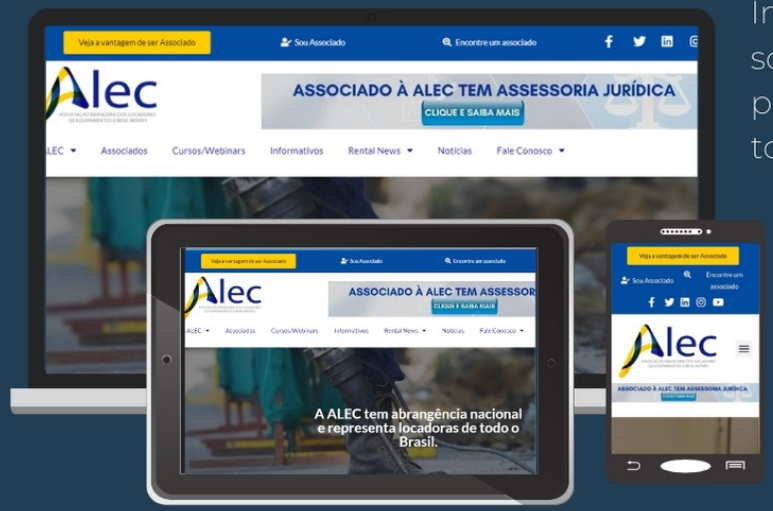
Thais Nunes
Diretora Secretária

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