Revista

RENTAL NEWS

EDIÇÃO MARÇO/ABRIL • 2022

Alec
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS LOCADORES DE EQUIPAMENTOS E BENS MÓVEIS

ALEC LANÇA APP LOCADOR FAÇA A CONTA

FIQUE POR DENTRO

2ª imersão O Poder de Ação para Locadoras reúne cerca de 450 profissionais do mercado rental.

Página 14

SEGURANÇA

A importância da política antifraude nas locadoras. Estelionatários estão entre os principais causadores de prejuízos nas locadoras de equipamentos e a tecnologia pode impedir a entrada deles.

Página 28

MULHERES NA LOCAÇÃO

Andressa de Morais compartilha sua trajetória emocionante na Mult Loca, uma lição de coragem e determinação.

Página 36

Índice

Alec 30 anos

10
Tecnologia - Digitalização no canteiro de obras

14
Novidades da De Walt e Betomaq

15
Evento - O Poder da Ação para Locadoras

19
Calendário ALUGAR REGIONAL

21
Mercado - Mais mulheres na área

24
Mercado - Crescimento no setor

27
Mercado - Magalu no rental

30
Segurança - Tecnologia antifraude

35
Gestão - Empresas familiares crescem na crise

38
Mulheres na locação - incrível história de superação

43
Matéria de capa - ALEC lança app superfuncional

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: Luiz Sanna
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)
Diretora Tesoureira
Dra. Monica Barros de Vasconcelos Zambolini (Conceito Locadora)
Diretora Secretária
Thaís Gomes Nunes (Nunes Locadora)

Diretoria Adjunta

Diretora Jurídica
Dra. Monica Barros de Vasconcelos Zambolini (Conceito Locadora)
Diretor de Relações Sociais
Maristela de Melo Machado Cardoso (EPL Paulista)

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)
Diretor de Elevadores
Flavio Gomes Alay Esteves (Mundo Equipamentos)

Diretoria Regional

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

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

Diretoria Distrital

Diretor Distrital da Zona Leste/São Paulo
Paulo Chiomento (CPL Aluga)

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

Nessa segunda edição preparamos muitas novidades para você, associado. Prepare-se.

Quero começar esse editorial comemorando, afinal em fevereiro realizamos o primeiro ALUGAR REGIONAL MOGI DAS CRUZES do ano que aconteceu na 2ª Imersão O Poder da Ação para Locadoras, de 16 a 18 de março. Aproveito para parabenizar a iniciativa dos organizadores em promover um evento deste porte mesmo diante de tantos obstáculos devido à pandemia e, também, agradecer pelo espaço concedido à ALEC, uma oportunidade dos locadores de todo o Brasil conhecerem o que nossa Associação faz pelo setor rental.

Em 1 de abril aconteceu o ALUGAR REGIONAL em Campinas e em 28 de abril o ALUGAR CAMPO GRANDE com a presença de vários locadores da região. É muito interessante ver a interação entre os presentes e a reação também diante de algumas colocações. O network não tem preço, tem valor.

Em 2022, a ALEC vai visitar ainda mais 13 cidades no Brasil realizando as edições do ALUGAR REGIONAL em comemoração aos 30 anos de nossa fundação. O formato de palestras para debater os problemas locais e a formação de preço no rental têm se mostrado fundamental para entender um mercado que não para de crescer.

Criar uma rede de network nacional e ajudar no desenvolvimento do nosso mercado é uma das nossas funções institucionais. Temos muito trabalho pela frente.

E, a ALEC sendo uma associação nacional quer ouvir os locadores, entender suas dificuldades e suas sugestões. Juntos pensamos melhor e podemos encontrar soluções mais viáveis.

Como a ALEC está completando 30 anos e muitos não conhecem sua história, convidamos nossos ex-presidentes para escrever um pouco sobre o mercado rental em todas as edições de 2022.

Nesse mês, Fernando Forjaz e Durval Gasparetti compartilharam sua trajetória na ALEC e realmente impressiona o que foi feito lá atrás. Dá para entender os motivos pelos quais nossa Associação é tão respeitada não só no setor de locação, como fora também. São 3 décadas de trabalho árduo, sério e competência.

E por último, não menos importante, a ALEC desenvolveu para você, associado, o APP LOCADOR FAÇA A CONTA. Com ele você pode calcular o preço de locação de qualquer equipamento na sua locadora no seu celular, no seu tablet ou no seu computador e ainda vai poder calcular o frete. O app está na versão beta e em breve estará disponível nas lojas Play Store, Apple Store e na área restrita do Portal da ALEC. Para o associado, é gratuito.

Boa leitura!

Alexandre Forjaz
Presidente

FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

mecan

CSM

VIBROMAK
EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

FORTEQUIP
ANDAIMES E ESCORAMENTO

DEWALT

WOLKAN

BETOMAQ

HILTI

Metax

M TOWER

MENEGOTTI
MÁQUINAS PARA CONSTRUÇÃO CIVIL

SANTA CLARA

KAESER COMPRESSORES

Haulotte

BUFFALO
TENHA ESSA FORÇA

Atlas Copco

EQUIPMASTER

GSX BRASIL
tecnologia em elevação de carga

HONDA
The Power of Dreams

METRO LUX
SOLUÇÃO EM ILUMINAÇÃO

Layher
Sempre mais. O sistema de andaimes.

FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

Alugalogo

sisloc
GESTÃO EM RENTAL

LOC 1

TOTVS

P2S
TECNOLOGIA EM SOFTWARE

ASSERTIVA

SISTEMA
LOCAR
SOFTWARE PARA GESTÃO DE
LOCADORAS DE BENS MÓVEIS

Verleih

NOM

monteli
Seguros - Corretora

loca mais
BRASIL

P
PLANEJA
COMUNICAÇÃO & MARKETING

HÁ 3 DÉCADAS A ALEC FORTALECE O RENTAL NA ECONOMIA BRASILEIRA

Em comemoração aos 30 anos da ALEC, a partir dessa edição, serão publicados depoimentos de ex-presidentes. Conheça a história da Associação, uma oportunidade para a nova geração saber como tudo começou.

Separe alguns minutos para ler e conhecer mais sobre o mercado que você atua.

Fernando Forjaz, foi presidente na gestão 2014/2015, vice-presidente, diretor de bombas, participou da fundação e é conselheiro da ALEC. Nessa edição, ele compartilha sua experiência ao assumir à presidência.

Participo da ALEC desde a fundação em 1992. Durante muitos anos tive a oportunidade de conviver com empresários que muito contribuíram para o desenvolvimento do rental no Brasil.

A cada gestão uma nova conquista de profissionalização do mercado de locação foi plantada pela ALEC. Trabalhei com várias diretorias e com isso acumulei conhecimento para em 2012/2013 me tornar vice-presidente.

Em 2014, assumi a posição de presidente o que me exigiu muito esforço e dedicação em função dos vários projetos que nossa diretoria viabilizou, além da necessidade de estar à disposição dos associados.

O ALUGAR REGIONAL tornou-se o maior evento do rental no Brasil, levando a marca ALEC e a profissionalização da locação para todos os estados do país.

Foram realizadas edições do ALUGAR REGIONAL em Belém, Fortaleza, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Curitiba, Salvador, Ribeirão Preto, São José do Rio Preto, São José dos Campos, Santos, Campinas, Sorocaba e São Paulo.

A agenda era composta por palestras sobre temas de Segurança nos Canteiros de Obras e a Prevenção de Acidentes, Jurídicos, Contabilidade, Gestão de Locadoras, Marketing e a Capacitação de Locadores para poderem calcular seus custos operacionais, além de Custos de Logística.

A logística de uma locadora tem um impacto expressivo nos custos. Atualmente com a gasolina e diesel aumentando muito, este assunto deve ser bem mais estudado pelos locadores para que não percam a rentabilidade de suas empresas.

Desenvolvemos também o ALUGAR MANUTENÇÃO que foi um marco em nossa história. Elaboramos um calendário de treinamento para os funcionários das locadoras visando a capacitação profissional das equipes de manutenção, responsáveis por manter as frotas de equipamentos trabalhando.

O ALUGAR MANUTENÇÃO serviu de base para que muitos fabricantes aprimorassem suas ferramentas de treinamento, muitas delas disponíveis hoje na web.

A ALEC, Associação Brasileira dos Locadores de Equipamentos e de Bens Móveis, por ser a entidade representante do segmento rental no Brasil, foi convidada a proferir palestras nos eventos na ERA - European Rental Associativos em Paris, na ARA - American Rental Association e na GRA - Global Rental Association.

Em 2014, realizamos a 7ª FELOC EXPO RENTAL, em São Paulo, congresso e feira com grande participação de locadores de todo o Brasil.

Em 2015, levamos a 8ª FELOC EXPO RENTAL para Atibaia, congresso e feira, reunindo informações em um só lugar para locadores de todo o Brasil.

O SINDILEQ/SP, Sindicato das Empresas de Locação de Equipamentos, Máquinas, Ferramentas e Serviços para a Construção do Estado de São Paulo, foi lançado em 2014, em um evento realizado no Instituto de Engenharia em São Paulo. Este grande projeto da ALEC está caminhando, apesar das mudanças ocorridas no Brasil, precisamos de um sindicato patronal forte que defenda nossos interesses.

Estar como presidente da ALEC durante o biênio 2014/2015 foi para mim um grande aprendizado e muito gratificante. Deixo para minha família representada pelo Alexandre Forjaz e pelo meu genro Carlo Merlin o legado para continuarem crescendo no rental que é um grande negócio.

Para as novas gerações deixo uma mensagem *"Trabalhem sempre em prol do crescimento da ALEC como representante do rental no Brasil. Não visem interesses de terceiros e sim busquem contribuir para o crescimento de todos."*

Obrigado pela oportunidade.

Fernando Forjaz

Durval C. Gasparetti é associado à ALEC desde 2004, exerceu o cargo de Diretor Secretário nos biênios de 2002/2003, 2004/2005, 2006/2008, 2009/2010 e de Presidente no biênio 2010/2011, atualmente é Conselheiro da Associação.

É com muito orgulho que comemoramos os 30 anos da nossa ALEC. Como Presidente vivi uma experiência muito gratificante e muito desafiadora, pois vivíamos um período de forte crescimento econômico com um PIB de 7,5% em 2010 e 4% em 2011. A ALEC precisava aproveitar o momento ao máximo investindo na consolidação do conceito de locação e na profissionalização do mercado de locação. Para tanto, contamos com os eventos:

• ALUGAR Regional, em várias capitais do Brasil e dentro do estado de São Paulo.

• ALUGAR Manutenção com cursos e palestras profissionalizantes realizados pelos fabricantes e coordenados pela ALEC.

• FELOC - Feira de Equipamentos para Empresas Locadoras em paralelo com o ALUGAR Brasil, em que aconteciam palestras e apresentações para os associados e presentes.

Além disso, precisávamos nos consolidar como braço técnico da CPR - Comissão Permanente Regional na elaboração e revisão das Normas de Segurança Brasileiras para Equipamentos.

Como reconhecimento pelo excelente trabalho realizado pela ALEC ao longo dos anos, fomos escolhidos como representantes do mercado de locação brasileiro e convidados a nos juntar à GRA - Global Rental Alliance e, como primeira participação em eventos internacionais apresentamos o mercado brasileiro de locação na Convenção de 2011 da ERA - European Rental Association, em Amsterdã-Holanda, onde estavam reunidos os locadores associados e, em paralelo, acontecia uma feira de fabricantes para o mercado europeu de locação. Uma configuração similar à nossa FELOC.

Olhando para trás percebo que só consegui enfrentar esse desafio graças ao excelente time formado por diretores, funcionários e contratados. Não posso deixar de citar o imprescindível papel que os fabricantes associados desempenharam. E, por último, não menos importante, minha dedicação só foi possível com o suporte recebido de minha esposa e meu sócio.

Depois do período como Presidente continuei e continuo servindo à ALEC no Conselho.

É com muito orgulho que vejo a ALEC forte e atuante, representando a classe dos locadores e sempre lutando pelo desenvolvimento e sucesso do nosso setor. Parabéns à ALEC e a todos que participaram de sua história.

Durval Gasparetti

TECNOLOGIA

DIGITALIZAÇÃO DOS CANTEIROS DE OBRAS TRAZ ECONOMIA DE TEMPO E DINHEIRO

Em 2021, a consultoria americana McKinsey & Company publicou um estudo afirmando que o setor da construção civil ainda é um dos menos digitais, ficando atrás somente dos setores de agricultura e caça.

Esta mesma pesquisa aponta que enquanto a produtividade da economia total cresce 2,7% ao ano, a da construção civil aumenta apenas 1% – mesmo sendo responsável por 13% do PIB mundial.

De acordo com esse mesmo estudo, a produtividade da construção diminuiu em alguns mercados desde a década de 1990. Ao mesmo tempo, os retornos financeiros para os empreiteiros costumam ser relativamente baixos — e voláteis.

Antes de mais nada, é importante entender que no setor de construção os desafios vêm da base. O planejamento das obras ainda é muito feito no papel. Ainda, vale atentar para o fato de que os gastos com pesquisa e desenvolvimento no setor correspondem a menos de 1% das receitas, contra 3,5 a 4,5% para os setores automotivo e aeroespacial, segundo este estudo. Por fim, a escassez de mão de obra qualificada também é outro fator que impacta na digitalização.

Por outro lado, um grande incentivo para os players globais é que, segundo o McKinsey Global Institute, há uma estimativa de que o mundo precisará gastar US$ 57 trilhões em infraestrutura até 2030 para acompanhar o crescimento do PIB global. Outro grande estímulo para investimento em tecnologia no setor é a demanda por construções ambientalmente sensíveis.

Benefícios de se trabalhar com o digital: soluções e inovações

Ainda segundo o estudo da McKinsey & Company, é possível observar alguns pontos principais onde a digitalização do canteiro de obra pode trazer benefícios:

Levantamento e geolocalização de alta definição

Um dos grandes desafios das obras são as discrepâncias entre as condições do solo e as estimativas iniciais do levantamento que podem causar mudanças dispendiosas de última hora no escopo e no design do projeto. Com técnicas que combinam fotografia de alta definição, varredura a laser 3D e sistemas de informações geográficas, é possível ter uma melhor precisão geológica sobre a área. Trata-se de uma economia de tempo e dinheiro na obra.

Modelagem de informações de construção em 5D de última geração

Acima de tudo, a indústria de construção tem um desafio: ter uma plataforma que integre e sincronize diferentes aspectos – planejamento, projeto, construção, operações e manutenção. O ideal seria ter algo que mostre em tempo real o projeto, custo e cronograma.

Uma das possibilidades levantadas pela McKinsey & Company é o BIM 5D de última geração. Uma de suas principais vantagens é o fato de representar em cinco dimensões das características físicas e funcionais de qualquer projeto. Nele, é possível encontrar o custo e o cronograma de um projeto, além dos parâmetros padrão de design espacial em 3D. Além disso, os profissionais também podem incluir informações de geometria, especificações, estética, propriedades térmicas e acústicas. Outra grande vantagem é a possibilidade

de identificar, analisar e registrar mudanças no cronograma e custos de um projeto. Por fim, com esta ferramenta, dá para identificar possíveis riscos e tomar melhores decisões.

Colaboração digital em tempo real

Uma característica muito forte do setor de construção é a dependência do papel – seja com relação às plantas, desenhos de projeto, compras e pedidos da cadeia de suprimentos, registros de equipamentos, relatórios diários de progresso ou listas de pendências. Nesse sentido, a digitalização poderia permitir mais transparência e colaboração, já que seria possível o compartilhamento universal de informações em tempo real – o que dá mais agilidade ao trabalho também.

Ao digitalizar esses processos – os ganhos são imensos. A McKinsey & Company cita o caso de uma obra americana de construção de um túnel. Com o desafio de integrar quase 600 fornecedores, a empreiteira criou uma plataforma para licitações e gerenciamento de contratos. Como resultado, eles tiveram uma economia de mais de 20 horas de trabalho por semana, além de acelerar o compartilhamento de documentos em 90% e diminuir o tempo para geração de relatórios em 75%.

Tirando proveito da internet das coisas

Em residências e em veículos, a internet das coisas já é uma realidade. Esta tecnologia nada mais é que ter objetos conectados à internet. Na automação de uma casa, por exemplo, é possível usar um assistente virtual para acender uma luz ou ligar um eletrodoméstico. O mesmo recurso poderia ser útil em um canteiro de obras. Dentro dessa ideia, máquinas, equipamentos, materiais, estruturas e até formas de construção poderiam comunicar-se com uma central de dados. Segundo McKinsey & Company, isso traria alguns benefícios importantes como monitoramento e reparo de equipamentos, gestão de estoque e pedidos, avaliação de qualidade, mensuração da eficiência energética e segurança.

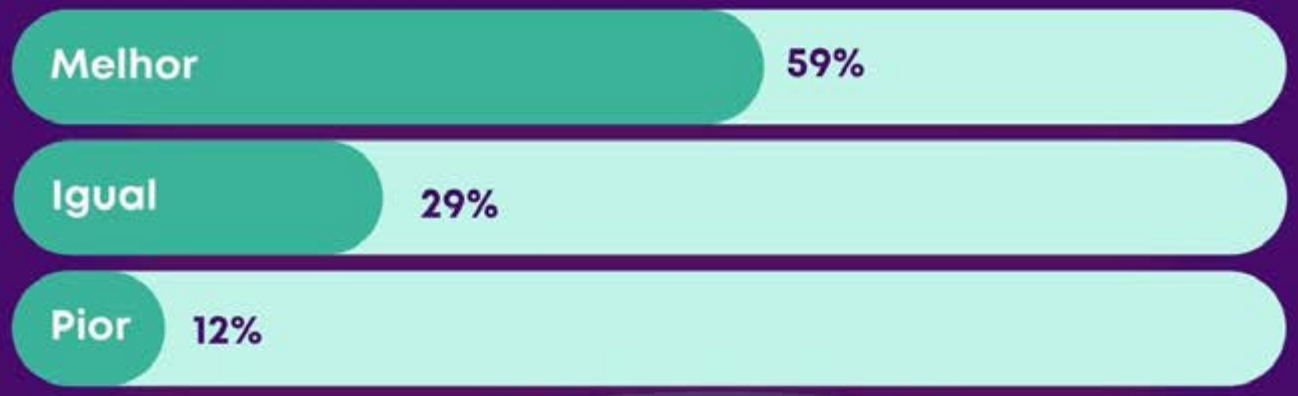
Novos materiais

A tecnologia relacionada a novos produtos presentes no mercado pode representar um avanço em termos de custo e tempo de obra. Neste quesito, entram materiais como impressão 3D e módulos pré-montados. Além disso, McKinsey & Company aponta também que há uma tendência de construção verde, com uso de materiais e tecnologias com menor pegada de carbono. Ainda, a tecnologia pode auxiliar na agilidade e diminuição da cadeia de suprimentos, uma vez que o transporte de materiais e equipamentos pesados impacta nos custos. Nesse sentido, os nanomateriais poderiam ser uma boa solução.

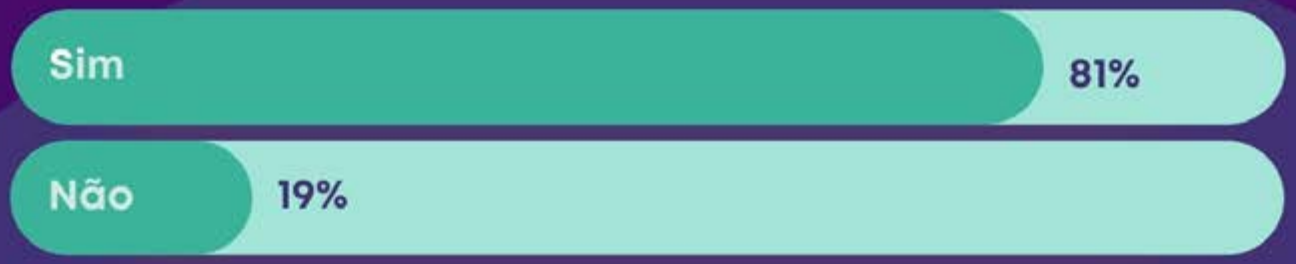
Fonte: www.cimentoitambe.com.br

RESULTADO DA PESQUISA
1º TRIMESTRE DAS LOCADORAS

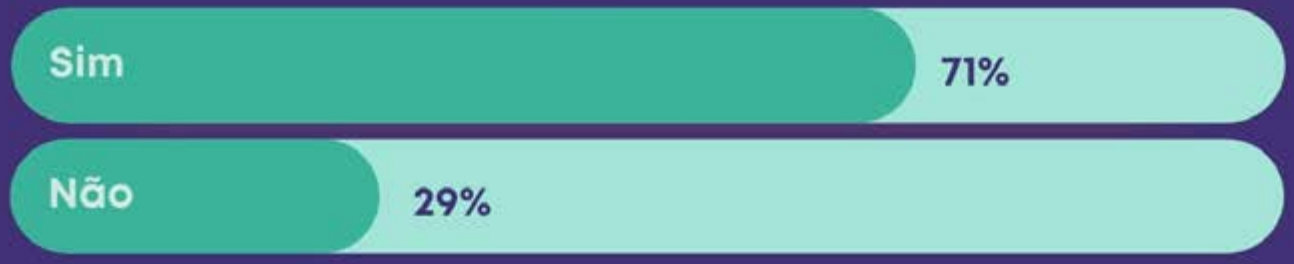
Compararado ao trimestre anterior, como foi esse trimestre?



Conseguiu repassar os reajustes de preços aos clientes?



Mais clientes novos comparados ao trimestre anterior?



TRENAS A LASER RECARREGÁVEIS DEWALT

O modelo DW055PL 16M/55 garante precisão de ±6 mm a 10 m, alcance (16 m/55') e possui a função de desligamento automático após 90 segundos sem uso. Acionamento com um toque e corpo emborrachado para maior aderência e proteção contra quedas. Bateria recarregável integrada LI-ION sem necessidade de substituição, chegando a cerca de 1000 medições com carga total e acompanha cabo com entrada micro-USB para recarga em qualquer carregador de celular ou entrada USB. Conta com medição contínua em metros, pés e polegadas.

O modelo DWHT77100 30M apresenta 2 botões da ferramenta e oferece funções da calculadora, permitindo adicionar, subtrair, cálculo de Pitágoras, além de calcular área e volume para uma ampla gama de aplicações. Possui alta precisão de 6mm a 10m e inclui 2 pilhas AAA.

DEWALT

Telefone: 0800-703-4644
Whatsapp: +1 209 409 3173
Site: CLIQUE AQUI
E-mail: CLIQUE AQUI

FRESA F 250

A fresadora Betomaq F250 é um equipamento universal resistente e de baixa manutenção movido à eletricidade ou gasolina, altamente indicado para a preparação de superfícies, limpeza, desbaste, remoção, regularização, fresagem, rebaixamento e remoção de faixa.

BETOMAQ

Telefone:(11)2117-9988
WhatsApp:(11)97670-6859
Site: CLIQUE AQUI
E-mail: CLIQUE AQUI

2ª IMERSÃO O PODER DE AÇÃO PARA LOCADORAS REÚNE CERCA DE 450 PROFISSIONAIS DO MERCADO RENTAL

A 2ª edição da Imersão O Poder da Ação para Locadoras realizada entre 16 e 18 de março reuniu em Mogi das Cruzes, São Paulo, aproximadamente 450 pessoas entre empresários, fabricantes, fornecedores, palestrantes e lideranças sindicais do setor de locação.

O evento foi marcado por palestras, case de sucesso, painel interativo e debates sobre temas relevantes a respeito do mercado de locação no Brasil. Em paralelo aconteceu exposição de máquinas e serviços para locadores.

O rental tem passado por mudanças significativas recentemente, criando oportunidades e riscos para as locadoras. O interesse de fundos de investimento em entrar no setor mostra o potencial de crescimento desse mercado, mas também chama a atenção dos clientes para os benefícios e vantagens competitivas da locação de máquinas e equipamentos.

Parabenizamos a iniciativa dos organizadores em seguir em frente com o projeto do evento, apesar de tantos desafios, principalmente em meio a uma pandemia, fazendo com que os locadores tivessem a oportunidade de obter informações atualizadas do setor rental.

O presidente da ALEC, Alexandre Forjaz apresentou o ALUGAR REGIONAL com foco no Cálculo de Locação, quando lançou a grande novidade o APP Locador Faça a Conta em comemoração aos 30 anos da Associação. Na ocasião também apresentou o calendário das 15 edições do ALUGAR REGIONAL para 2022.

No segundo dia do evento, aconteceu o painel com os presidentes das associações e sindicatos abordando

temas sobre a missão das entidades de agregar empresários, disseminar boas práticas e fortalecer o setor de locação, com a participação de Alexandre Forjaz, presidente da ALEC, Bruno Arena, vice-presidente da ALEC, José Antonio Souza de Miranda Carvalho, presidente da ANALOC, Eurimilson Daniel, vice-presidente da SOBRATEMA, Eugênio Gazzinelli, presidente do SINDILEQ-MG, Sebastião Rentes, presidente do SINDILEQ-RJ e Fabio Cavalcanti, ex-presidente do SINDILEQ-CE.

O evento foi uma oportunidade de network entre os locadores e com fornecedores. Troca de ideias, informações e reciclagem de conhecimento são fundamentais para a gestão dos negócios.

O locador precisa investir em capacitação, sair da locadora para enxergar o mundo lá fora, compartilhar seus problemas e ver que seus desafios são os mesmos dos concorrentes.

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

PLANO STANDART
VALOR PARA ASSOCIADOS
MONITORAMENTO/RELATÓRIOS
R$ 39,99 | 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$ 46,99| 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$ 56,99 | 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 DIVULGA O CALENDÁRIO DO ALUGAR REGIONAL E LANÇA MAIS 13 EDIÇÕES EM 2022

Em comemoração aos 30 anos da ALEC, serão realizadas mais 13 edições do ALUGAR REGIONAL em 2022.

Atendendo à demanda dos locadores mais distantes e sabendo da carência destes profissionais por network, troca de ideias e estratégias lembrando que todos enfrentam os mesmos desafios, a ALEC que é uma associação brasileira tendo associados em todo o país, decidiu ampliar o evento para outros estados.

Nesse ano, o ALUGAR REGIONAL já foi realizado em Mogi das Cruzes, Campinas e Campo Grande, mais 13 edições acontecerão em Belém, Palmas, Rio Branco, Manaus, Curitiba, Florianópolis, Araras, Piracicaba, São José do Rio Preto, São Sebastião, Taubaté, ABC e na cidade de São Paulo.

O principal tema discutido no evento é o cálculo do valor de locação, mas frete também faz parte do debate, assim como combate à fraudes, afinal assunto não falta.

Veja as praças, datas e já bloqueie a sua agenda.
A ALEC está cada vez mais perto de você.

CALENDÁRIO 2022

MAIO	JUNHO	JULHO
12/05 PIRACICABA/SP	09/06 ARARAS/SP	14/07 SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP
26/05 BELÉM/PA	23/06 MANAUS/AM	28/07 FLORIANÓPOLIS/SC

AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO
26/08 SÃO PAULO/SP	08/09 PALMAS/TO	06/10 CURITIBA/PR	10/11 RIO BRANCO/AC
	22/09 SÃO SEBASTIÃO/SP	27/10 TAUBATÉ/SP	24/11 ABC/SP

CONSTRUÇÃO CIVIL APRESENTA CRESCIMENTO DE 5,5% NO CONTINGENTE FEMININO

A pesquisa mais recente do Painel da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), do Ministério do Trabalho, apontou que o contingente feminino cresceu 5,5% no setor da construção civil, somente em 2020.

De 2019 para 2020, os dados apontam que a quantidade de empregos com carteira assinada ocupados por mulheres foi de 205.033 para 216.330. O motivo para isso foi a grande procura feminina pela capacitação para atuar no setor, aliada a instituições que provêm o conhecimento necessário para a atividade, segundo a instituição.

Um exemplo dessa iniciativa de capacitação é o Projeto Mão na Massa, uma organização não governamental do Rio de Janeiro, que, desde 2007, já habilitou mais de 1,2 mil mulheres profissionalmente. Os postos ocupados vão desde os relacionados ao canteiro de obras aos de gerenciamento.

Partindo do reconhecimento do preconceito histórico e da ocupação minoritária pelo público feminino no mercado da construção, o Projeto de Lei 5358/2020, que tramita na Câmara dos Deputados, requer a obrigatoriedade de, pelo menos, 5% das vagas da construção reservadas às mulheres.

O projeto já foi aprovado pela Comissão de Defesa dos Direitos da Mulheres e aguarda apreciação da Comissão de Trabalho, de Administração e de Serviço Público, para depois ser votado pela Comissão de Constituição e Justiça. Só então ele poderá receber um parecer definitivo, sem precisar passar por votação do Plenário da Casa.

A iniciativa ganhou ainda mais forças após a veiculação de um vídeo, feito pelo deputado federal Eduardo Bolsonaro, em que ele questiona a capacidade de mulheres nos canteiros de obras e as culpa pelo desabamento em obra da Linha 6-Laranja do Metrô, na capital paulista.

O Programa Mulher do Conselho Federal de Engenharia e Agronomia (Confea), a Associação Brasileira de Engenheiros Civis (Abenc), conselhos de classe e profissionais da área demonstraram repúdio às imagens.

Fonte: Portal AECweb

ASSOCIE-SE
E FAÇA A DIFERENÇA.

Alec

1 CONSULTORIA JURÍDICA

2 CONSULTORIA DE MARKETING

3 NETWORK COM LOCADORES

4 CURSOS E WEBINARS

5 CREDIBILIDADE E INFLUÊNCIA

6 FICA POR DENTRO DO MERCADO

7 DESCONTOS EM SERVIÇOS

8 MANUAIS DE INSTRUÇÃO DE EQUIPAMENTOS

9 APP - CÁLCULO DE LOCAÇÃO E FRETE

ENCONTRE PARCEIROS.
COMPARTILHE IDEIAS.
FECHE NEGÓCIOS.

CLIQUE AQUI PARA SABER MAIS

CONSTRUÇÃO CIVIL, EM 2021, REGISTROU O SEU MAIOR CRESCIMENTO NOS ÚLTIMOS 10 ANOS

A Câmara Brasileira da Indústria (CBIC) transmitiu em 11 de fevereiro, a primeira live de 2022 com a economista da entidade, Ieda Vasconcelos.

A especialista conversou com os internautas sobre os indicadores econômicos e as principais notícias do setor da construção.

Durante a live, Ieda destacou o forte aumento dos custos com materiais de construção registrado nos últimos dois anos. Neste período, o aço, por exemplo, apresentou crescimento superior a 90%. Outros produtos como PVC e material elétrico, também tiveram aumentos substanciais. Apesar do alto custo, a construção deverá registrar, em 2021, crescimento de cerca de 8%, o que será o maior dos últimos 10 anos, destacou a economista.

Para 2022, ainda persiste a preocupação com o incremento nos custos do setor. Além dos insumos, deve-se observar maior pressão também no custo da mão de obra, em função da inflação mais forte registrada no ano passado, concluiu Ieda Vasconcelos.

A economista destacou, também, a publicação do Índice de Atividade Econômica do Banco Central (IBC-Br) divulgado em 11 de fevereiro. O indicador, que tem o objetivo de ser uma antecipação do Produto Interno Bruto (PIB), sinalizou que a economia brasileira cresceu 4,5% em 2021, depois de ter registrado queda de cerca de 4% em 2020, em função da chegada da pandemia no País.

A economista ainda ressaltou que não é só o Brasil que vivencia um processo de inflação mais elevada e chamou a atenção para o resultado da inflação americana no ano passado (7%), o maior patamar dos últimos 40 anos.

Particularmente em 2021, o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), indicador oficial da inflação no Brasil, aumentou 10,06%. Alguns fatores como a crise energética, o aumento no preço dos combustíveis e o incremento nos preços das tarifas de energia elétrica ajudam a explicar esse resultado. Nesta semana, dados divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), demonstram que o IPCA aumentou 0,54% em janeiro/22, enquanto, em dezembro/21 foi de 0,73%.

A respeito das elevações da taxa Selic a economista destacou que ainda se espera mais elevação sendo que ela pode chegar em torno de 12% no final do ciclo de altas. Ieda Vasconcelos destacou o quanto esses aumentos são prejudiciais para o nível de atividade econômica do país.

A ação integra o projeto 'Banco de Dados da Construção – BDC', realizado pela CBIC em parceria com o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai Nacional).

Fonte: CBIC

NOVOS PATROCINADORES ALEC

LOCADORA
São Caetano do Sul/SP
sp-gen.negocio.site

PRESTADOR DE SERVIÇO
Campinas/SP
www.assertivasolucoes.com.br

FABRICANTE
São Paulo/SP
www.honda.com.br

LOCADORA
São Paulo/SP
www.gerasuper.com.br

LOCADORA
Capitólio/MG
www.adnunescapitolio.com

FABRICANTE
São Paulo/SP
www.metrolux.com.br

LOCADORA
Olímpia/SP

LOCADORA
Atibaia/SP
www.dexterlocacoes.com.br

LOCADORA
São Paulo/SP
www.arsethe.com.br

FABRICANTE
Contagem/SP
www.santaclarasa.com.br

LOCADORA
Maceió/AL
www.vertical-al.com.br

MAGALU LANÇA SERVIÇO PARA ALUGUEL DE ELETRODOMÉSTICOS E OUTROS PRODUTOS

A Magalu em 31 de março o início dos testes do Vaivolta, serviço de assinatura que permite aos usuários alugar itens do cotidiano, incluindo eletrodomésticos e ferramentas.

A novidade chega primeiro a São Paulo, em uma parceria com a plataforma de assinatura de moradia Housi, e fornece planos para a chamada “locação spot”, ou ainda para aluguel contínuo, com cobrança mensal.

Ainda em fase beta, o Magalu Vaivolta atenderá primeiro os usuários da Housi nas unidades de Bela Cintra e Paulista, funcionando de maneira similar ao serviço de assinatura de moradia. Serão oferecidos produtos do cotidiano, incluindo frigobares, micro-ondas e purificadores de água, além de dispositivos para usos pontuais, como furadeiras, caixa de ferramentas ou caixas de som e videogames para festas e outros eventos.

Além da locação contínua, cobrada mensalmente, a novidade oferecerá a modalidade "locação spot", para uso em 7, 15 ou 30 dias. A ideia é atender não apenas quem pretende utilizar um aparelho temporariamente, como o caso das ferramentas ou caixas de som, como também proporcionar aos clientes a possibilidade de testar produtos antes de adquiri-los.

"Ter acesso a itens de alta qualidade de forma temporária, sempre que precisar, sem se preocupar com o espaço para guardar o produto e ainda contribuir com a economia circular; tem tudo a ver com o lifestyle dos clientes Housi" disse o CEO da Housi, Alexandre Frankel. Por estar em fase de testes, o Vaivolta não está presente nas plataformas Magalu, como o site e o SuperApp, atendendo apenas por meio do site oficial do projeto.

Como funciona?

Segundo o site, após se cadastrarem, usuários atendidos pelo serviço devem navegar pela lista de produtos oferecidos para escolher o dispositivo que desejam. Em seguida, será feito o agendamento com a data e hora da retirada, e o pagamento com o cartão de crédito. Estão disponíveis produtos de marcas como Bosch, Samsung, LG, Wap, PlayStation, Xbox, JBL, Google, Apple e outras.

Na devolução, o produto deve ser reembalado e, em outra data agendada, a equipe do Vaivolta buscará o pacote no endereço cadastrado. O serviço também permite o cancelamento ou mudanças nas datas pelo contato com a plataforma através do e-mail contato@vaivolta.net — o atendimento é feito de segunda a sexta-feira, das 9h às 18h.

Expansão para mais localidades está prevista

Apesar do atendimento limitado no momento, o Magalu planeja expandir o serviço na cidade de São Paulo e, eventualmente, para outras localidades, caso a iniciativa tenha sucesso. O diretor de experiência do cliente do Magalu, Vinicius Porto, explica que a empresa está estudando a melhor maneira de disponibilizar a plataforma aos clientes e destaca que o Vaivolta nasce das mudanças na lógica de consumo.

"[...] Precisamos vender solução e conveniência, não somente produtos. Há produtos, que para alguns consumidores podem representar desembolso alto e frequência de uso baixo. Cabe a cada consumidor entender se precisa realmente ter a posse de um item ou somente acessá-lo quando necessário", explica.

Fonte: Canaltech

Imagem: ALEC/Captura de tela

"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

SEGURANÇA

A IMPORTÂNCIA DA POLÍTICA ANTIFRAUDE NAS LOCADORAS

Estelionatários estão entre os principais causadores de prejuízos nas locadoras de equipamentos; tecnologia pode impedir a entrada deles

Responda rápido: a sua locadora já sofreu o golpe de algum estelionatário ou você conhece alguém que já passou por isso? Muito provavelmente você balançou positivamente a cabeça para responder esta pergunta — o que é um fator preocupante.

No final de março, estive em Mogi das Cruzes/SP em um evento do segmento de locadores de equipamentos e pude conduzir uma pesquisa que trouxe dados alarmantes sobre o segmento.

Seguem algumas informações:

• 7 em cada 10 empresas relataram já ter sofrido golpes de estelionatários;
• Se considerarmos apenas empresas com mais de 5 anos, o número aumenta para 8 a cada 10 empresas;
• Se considerarmos apenas empresas com mais de 10 anos, o número alcança 9 a cada 10.

Ou seja, quanto mais o tempo passa, maior é a chance de uma locadora sofrer com um estelionatário. Somente esses dados já mostram o quanto as locadoras estão vulneráveis aos fraudadores. Estamos falando aqui de prejuízos de dezenas de milhares de reais (que também ficam maiores quanto mais o tempo passa).

Para evitar golpes, diversos empresários deixaram de locar para pessoas físicas, restringindo o negócio apenas a pessoas jurídicas. Alguns chegaram a "brincar" comigo que existem dois tipos de locadoras: as que sofreram com estelionatários e as que vão sofrer.

Mas eu discordo que precise ser assim. Nessa mesma pesquisa, pude notar alguns pontos de melhoria que, se implementados, podem minimizar esses danos — impedindo a entrada de estelionatários — e permitir a locação com segurança tanto para pessoas físicas quanto jurídicas.

O desenvolvimento de uma política antifraude

Estelionatários são fraudadores. Em geral, a artimanha empregada por eles é utilizar documentos falsos ou de terceiros para fazer locações e sumirem com os equipamentos.

Isso gera dois riscos para as locadoras: o primeiro é a dificuldade em encontrar esses fraudadores e reaver os equipamentos. O segundo é o risco jurídico de, eventualmente, judicializar a questão e cobrar o equipamento da pessoa

que teve o documento fraudado — não é incomum encontrar empresas que, além de perder o equipamento, tiveram que pagar indenizações de danos morais às vítimas de fraude.

Por isso, é essencial que a aprovação de uma locação só seja permitida após algumas fases que garantam que:

• O cadastro do cliente permita com elevado grau de segurança encontrá-lo futuramente;
• O cliente tenha condições de crédito para pagar aquela locação;
• A locadora tenha elevado grau de confiança de que o cliente é quem diz ser (em outras palavras: não é um fraudador).

Para explicar melhor esses pontos, volto à pesquisa que realizamos durante o evento.

Apenas o segundo ponto elencado é que está mais incorporado ao dia a dia das locadoras: 8 em cada 10 empresas fazem análise de crédito antes de aprovar a locação para um cliente.

No entanto, os demais pontos estão extremamente subutilizados: apenas 6 em cada 10 fazem consulta cadastral (pouco mais da metade); e somente 1 a cada 20

tem algum processo de validação de identidade, como a biometria facial. Ou seja, na maioria absoluta dos casos, a validação é feita a olho nu, o que torna esse processo muito passível de erro humano.

Sintetizando tudo isso: em inúmeros casos, a análise de crédito está sendo feita baseada em CPFs ou CNPJs que não são de quem está fazendo a locação. As empresas estão analisando "Pedro", mas entregando o bem para o "João".

Os 3 passos da política antifraude

1. Análise cadastral

A análise cadastral é o primeiro passo para uma política antifraude e pode ser dividida em duas etapas: o cadastro propriamente dito e a atualização desses dados ao longo do tempo.

Durante o cadastro, é possível obter os primeiros indícios de uma fraude. A partir das informações recebidas, você pode verificar junto a algum banco de dados cadastrais se as informações são correspondentes.

É normal que uma ou outra informação não seja exata — pessoas se mudam, números de telefones são trocados, novos e-mails são criados etc. No entanto, não é normal que muitas informações de um cadastro estejam divergentes.

Nesse ponto, é interessante analisar diversas informações: endereço, telefone, e-mail, histórico profissional, pessoas relacionadas etc.

No caso de clientes que vão até o seu estabelecimento, você pode fazer perguntas básicas para confirmar se a pessoa é quem diz ser: qual o signo dela, data de nascimento, grau de parentesco com pessoas relacionadas, entre outras coisas.

Quando você está lidando com fraudadores, é possível que eles se enrolem com esse tipo de questionamento.

Neste ponto, contar com o apoio da tecnologia para essas consultas é fundamental. Sistemas de consulta de dados disponibilizam informações completas de centenas de milhões de CPFs ou CNPJs.

Outra dica é fazer perguntas técnicas durante o cadastramento, como em que tipo de obra e serviço a pessoa vai utilizar o equipamento que deseja locar. Fraudadores não muito preparados podem se confundir e demonstrar desconhecimento sobre o produto.

Por fim, é preciso manter atualizados os cadastros para os casos de clientes mais antigos. Isso acontece porque, como disse, pessoas se mudam, telefones são trocados etc.

Portanto, somente um cadastro atualizado é que vai permitir que você encontre, por exemplo, um devedor.

Se hoje você tem uma carteira de inadimplência a ser trabalhada, atualizar o cadastro e encontrar novos e diferentes pontos de contato é uma boa prática a ser tomada e pode potencializar seus resultados.

2. Análise de crédito

Evoluindo nessa esteira antifraude, caso o possível cliente seja aprovado na fase do cadastro, é preciso fazer uma análise de crédito. O objetivo é identificar se essa pessoa tem condições de arcar com o pagamento do contrato.

Como eu disse anteriormente, esse é um processo já bem incorporado ao dia a dia das locadoras. No entanto, é preciso fazer uma ressalva: a maior parte das locadoras que responderam à pesquisa indicou utilizar apenas um birô de crédito.

Vou abrir um parêntese aqui para explicar um pouco melhor sobre o funcionamento dos birôs.

Hoje, temos no Brasil grandes birôs de crédito cujas fontes principais são de segmentos específicos. Por exemplo: existe um birô muito focado nas informações bancárias; outro focado em informações das redes de varejo; entre outros. Logo, a informação encontrada em um birô não será encontrada em outro e vice-versa.

Isso significa que, dependendo da dívida da pessoa ou empresa e do birô consultado, sua análise pode não pegar um devedor serial.

Exemplificando:
se João deve R$ 1 milhão ao banco, mas você consulta o birô que compila dados do varejo, é possível que você encontre um nome limpo e com score alto.

É por isso que, isoladamente, a análise de crédito não é suficiente para impedir a entrada de um estelionatário e, em último caso, não dá uma garantia total de que a pessoa é boa pagadora.

3. Autenticação de identidade

Supondo que o possível cliente foi aprovado na análise cadastral e teve bons resultados na análise de crédito, é chegada a terceira e última etapa da nossa validação: a autenticação da identidade.

Nesta fase, o objetivo é um só: ter um alto grau de confiança de que o cliente é ele mesmo. Aqui, o apoio da tecnologia é simplesmente fundamental.

Ouvi vários relatos de locadores que fazem a análise simplesmente com o olho humano — o famoso "cara-crachá". O problema é que processos assim são facilmente enganados pelos estelionatários.

A indicação é contar com uma tecnologia de biometria facial, que consegue analisar a foto do cliente e verificar se ela corresponde ao mesmo CPF em um banco de dados.

Essa tecnologia analisa centenas de pontos nodais do rosto para conseguir encontrar as similaridades (ou a falta delas, indicando um fraudador) entre as fotos enviadas pelas pessoas durante um processo de cadastro, por exemplo, e imagens disponíveis em bancos de dados com milhões de fotos.

Caso haja elevado grau de confiança, esse processo pode ser aprovado (o sistema ainda faz a prova de vida e a comparação da selfie com o documento da pessoa).

Tudo é feito por celular, sem a necessidade de instalação de um aplicativo. Você pode tanto enviar o link para o cliente quanto utilizar um aparelho na própria loja para contar com a tecnologia.

Com esse tipo de solução, você ainda pode fazer a assinatura eletrônica do contrato, captando mais informações para tornar mais segura essa locação. A ferramenta capta a data e hora da assinatura, a localização que a pessoa estava quando assinou e até mesmo o IP do smartphone.

Essas evidências ajudam a combater também a "autofraude", quando uma pessoa de má-fé alega não ter feito a contratação do serviço.

Esses 3 passos que indiquei são simples e capazes de diminuir drasticamente a entrada de estelionatários na sua locadora.

Eventualmente, você pode mudar a ordem disso: por exemplo, fazer análise cadastral, depois a antifraude e somente no fim a de crédito. O importante é que todas as etapas sejam cumpridas.

Estamos falando da prevenção de prejuízos de dezenas — às vezes de centenas — de milhares de reais e que só tende a aumentar ao longo dos anos.

Será preciso investir em novas tecnologias? Sim. Será preciso mudar processos? Sim. Será necessário um tempo de adaptação? Sim.

Mas os resultados que essas boas práticas entregam são absolutamente superiores a qualquer custo que você inicialmente precise pagar, tornando a sua locadora mais segura e, consequentemente, mais lucrativa.

Guilherme Alonço
Mestre em Administração de Empresas e Líder de Soluções Antifraude da Assertiva Soluções

ASSOCIADO TEM DESCONTO EM CONSULTA A CRÉDITO

CLIQUE E SAIBA MAIS

EMPRESAS FAMILIARES: RESILIÊNCIA E CRESCIMENTO EM PLENA CRISE

O ano de 2020 representou um grande desafio para empresas de todo o mundo, que, em meio a uma recessão global, precisaram se adequar com agilidade a um cenário de pandemia, algo completamente novo para todos.

Entretanto, apesar do panorama marcado por dificuldades, um segmento está em franca evolução, trabalhando com perspectivas especialmente positivas.

São as companhias familiares brasileiras, que têm atuado de forma mais intensa do que nunca para manter seus legados.

Segundo a pesquisa Family Business 2021, realizada pela PwC com 2.801 participantes de 87 países, apesar do impacto global provocado pela pandemia em todas os setores, o ano de 2021 se iniciou com dados surpreendentes sobre as empresas familiares brasileiras: cerca de 78% esperam crescer em 2021 -- perspectiva maior que os 65% dos entrevistados no mundo. O aumento do faturamento em 2022 é aguardado por 85% dos CEOs brasileiros, índice muito próximo aos 86% registrados globalmente. E se as projeções positivas dos empresários familiares do país são reflexos dos propósitos e valores cultivados nas companhias, elas também têm relação direta com o ótimo desempenho observado antes da pandemia, no último ano financeiro, quando 63% das empresas familiares cresceram e apenas 13% recuaram.

Essa perspectiva positiva do empresariado familiar brasileiro também foi influenciada pelo forte desempenho no último ano financeiro (antes da pandemia), no qual 63% experimentaram crescimento e apenas 13% registraram redução nas vendas. Comparados com outros países que participaram da pesquisa, os nossos números mantêm-se otimistas: 55% das empresas familiares no mundo cresceram, enquanto 19% encolheram.

Sobre os processos de sucessão, a pesquisa da PwC mostra que 33% das companhias familiares que contam com fortes recursos digitais e 36% das que trabalham com valores formulados por escrito adotam um plano de sucessão robusto, documentado e comunicado. Não por acaso estas empresas tiveram desempenhos melhores do que as demais durante a pandemia.

A evolução das empresas familiares nacionais ainda passa pelo fato de que 21% dos líderes pretendem que suas empresas coloquem responsabilidade social no topo de suas prioridades, com 7% planejando ampliar investimentos em atividades que representem apoio à comunidade. Embora não seja possível afirmar que expectativas e planos positivos serão concretizados, pelo menos bons sinais têm sido dados pelas empresas familiares. Mas se levarmos em conta a tradição e a resiliência destas companhias, não há motivos para duvidar de dias realmente interessantes no horizonte.

Caren Macohin
Sócia da PwC Brasil
Fonte: Assessoria de Imprensa

CONSULTORIA DE MARKETING DIGITAL PARA ASSOCIADOS

DIAGNÓSTICO DO SITE E DAS REDES SOCIAIS

DESIGN RESPONSIVO					✓
SEO		✓			
USABILIDADE	✓				
SITE ADMINISTRÁVEL			✓		
SEGURANÇA CONTRA HACKERS				✓	
CHECAGEM DE LINKS	✓				
PADRÃO VISUAL		✓		✓	
INFORMAÇÕES DE CONTATO					✓
REDES SOCIAIS			✓		

VALOR PARA **NÃO** ASSOCIADOS | R$ 350,00 + 6,4% DE IMPOSTOS

VALOR PARA **ASSOCIADOS** | R$ 80,00 + 6,4% DE IMPOSTOS

Envie um email para atendimento@alec.org.br

Nesta edição, conversamos com a Andressa Larissa de Morais da Mult Loca que compartilhou sua história emocionante no mercado de locação.

Sim, emocionante. Uma mulher guerreira que enfrentou desafios como poucas, administrou uma empresa à beira da falência e deu a volta por cima.

Um relato tocante que mostra a força que uma mulher tem diante de tantos obstáculos em um mundo predominantemente masculino.

Minha história na locação começou em 2011. Depois de trabalhar no ramo de atendimento e formada em nutrição me vi desempregada com um bebê prematuro. Um desespero total.

Foi ali que meu pai, Luiz, me chamou para trabalhar na área administrativa da sua construtora. Ele estava passando por uma situação conturbada com o sócio, a empresa estava falida, mas decidido a dar a volta por cima.

Recalculamos a rota e o projeto começou a sair do papel. Uma vontade enorme de unir a construtora a uma locadora de máquinas em que pudéssemos reduzir despesas e ainda fazer um dinheiro com os equipamentos que tínhamos, assim nasceu a Mult Loca.

Meu pai, minha irmã e eu nos unimos e seguimos o plano da abertura da empresa. Não foi fácil no início, mas todos sonhavam o mesmo sonho e com o tempo a empresa foi ganhando corpo, cada um tocando o setor em que mais se adaptou. Eu decidi cuidar da área administrativa e por ser muito diferente das minhas experiências anteriores, tive um bloqueio com o público externo.

A empresa foi crescendo em meio a muitas dificuldades, mas sempre nos mantivemos fortes. Em 2016, abrimos uma loja de materiais de construção para oferecer aos nossos clientes todas as opções em um só lugar, mais uma vez só sucesso!

Infelizmente, em 2017, tivemos um desentendimento na família e saí da empresa. Mesmo que eu quisesse ajudar, não podia nem entrar na locadora. Foi uma fase bem complicada, estava grávida, uma gestação de risco, carregava em meu ventre além do meu bebê, um tumor.

Passaram-se 8 meses de muito sofrimento, meu bebê veio ao mundo em 20/09/2018 e junto com ele uma gratidão enorme por tudo ter dado certo. Ah! o tumor de mais de 1 quilo também foi retirado sem nenhuma complicação.

Vivi neste período um sentimento sem explicação, medo, insegurança e o pior, me afastei do meu pai e de minha irmã, o pouco contato deles comigo foi para saber como estava o bebê.

Em janeiro de 2019, meu pai me pediu para voltar a assumir a área administrativa, a empresa estava passando por vários problemas. Mas eu não fui convidada a sair? Decidi voltar de cabeça erguida, deixei minha diferença pessoal de lado, entendi o real problema, coloquei o meu lado profissional para agir e assim o fiz.

Neste período distante da empresa foi aberta mais uma filial com administração em formato novo e os fornecedores mais próximos me ligavam questionando algumas coisas. Eu sem entender nada apenas dizia que não podia ajudar, afinal não fazia mais parte da empresa, porém meu coração batia forte para resolver aquela situação.

Novamente me vi sozinha, minha irmã saiu e deixou tudo para trás, meu pai não sabia nada sobre o estava acontecendo.

Desespero total de novo? Dessa vez não. Tomei as rédeas, fiz um planejamento e no 3º mês percebi que não daria conta das 3 lojas. Revi o plano, fechei duas filiais,

devolvi os prédios alugados, fiz a devolução de mercadorias a fornecedores, paguei todos os funcionários que estavam atrasados e negociei todas as dívidas.

Fiquei com o que comecei lá em 2011, uma loja, um sonho, uma esperança e muito trabalho pela frente.

Entrei com todas as minhas fichas, apostei no meu planejamento administrativo, financeiro e operacional, com poucas máquinas e muitas delas sem vida útil.

Não desisti. Foi difícil e ainda é. Além de recalcular a rota, tive que colocar meu carro na estrada de novo. Estava muito marcada pela história da empresa, mas não tinha opção, olhei para mim mesma e disse eu quero e vou conseguir.

Para uma mulher que vivia atrás das cortinas, cheia de bloqueios resolvi enfrentar a plateia. Fiz visitas, passei muitos dias deixando cartões na caixinha de correspondência das casas, passei a frequentar rodadas de negócios e feiras empresariais.

Já ouvi tanto frases como: Por que uma mulher quer estar no mundo tão masculino? Por que não deixa isso para quem entende? Por que quer reerguer o que está falido? Nossa uma mulher à frente da empresa vai dar certo não!

Por que tantos "por ques"?
Porque uma mulher pode estar onde ela quiser.
Porque uma mulher pode ser o que ela quiser.
Porque nem toda menina brinca de boneca.
Uma mulher também é capaz de administrar uma empresa. E como sabe!

Porque eu defendo minha história e mesmo sabendo que meu corpo está machucado o coração ainda bate. São essas e outras razões que me levam até hoje a não desistir e o meu caminho mesmo que, por vezes, solitário eu sei onde quero chegar.

Tenho orgulho de onde nunca sai e, em breve, um despertar maior acontecerá, porque quem confia nunca desiste.

A caminhada pode até ser dolorida mais chegarei ao destino deslumbrante e de salto alto.

Só para completar, outro dia eu estava atendendo no balcão da locadora e uma cliente chegou para devolver um equipamento com 4 horas de atraso. Expliquei que seria cobrado um excedente. A cliente achou ruim e exigiu falar com o responsável pelo financeiro, não queria conversar com uma "mera funcionária".

Esclareci para essa pessoa o seguinte: *"Minha senhora, na nossa equipe não há ninguém que seja um "mero funcionário", são todos colaboradores treinados e capazes. E se a senhora quiser falar com o responsável financeiro pode falar comigo mesma, eu sou a proprietária. A cobrança pelas horas excedentes continua.*

Faça da sua história um final feliz pois você é não só a princesa, mas sim a dona do castelo."

CEO Andressa Morais
MULT LOCA ANDAIMES

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

CURSOS PRESENCIAIS E À DISTÂNCIA GRATUITOS AOS ASSOCIADOS À ALEC

ATENDIMENTO EFICAZ OPERACIONAL
COMPETÊNCIAS GERENCIAIS
GESTÃO EM ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS
VENDAS COM QUALIDADE

Alec

Uma parceria ALEC E UNIABLA

UNIABLA

ABLA

DESTAQUE

ALEC LANÇA APP – LOCADOR FAÇA A CONTA

Um dos grandes obstáculos enfrentados pelos locadores em todo o país é o preço da locação.

Esse assunto sempre vem à tona em lives, mesas redondas, grupos de whatsapp.

A reclamação é geral e não é apenas em uma região. São muitos os locadores que praticam preços abaixo do razoável para conquistar clientes e acabam desvalorizando todo o setor. E o pior, prejudicam seu próprio negócio, porque a conta não fecha.

Precificar a locação não é uma tarefa fácil. A única coisa que se sabe é que não adianta ver quanto o concorrente está praticando e fazer o mesmo.

O tema principal discutido nos eventos foi o cálculo do valor de locação com a apresentação de uma planilha interativa em que os locadores puderam perceber o quanto estavam perdendo, às vezes, ganhando com os preços praticados.

Nessa planilha são computados diversos fatores que precisam ser levados em consideração na elaboração do preço da locação do equipamento: valor da máquina, taxa de retorno, custo operacional da locadora, riscos e perdas, inadimplência, ociosidade.

Veja tabela ao lado.

E todos esses dados variam de locadora para locadora, por exemplo, o custo operacional da sua locadora pode ser 40% e do seu concorrente pode ser 60%.

O cenário é completamente diferente e ao praticar o mesmo preço o impacto sobre o seu faturamento será também bem diferente.

A planilha foi tão útil que a ALEC decidiu desenvolver um APP para facilitar a vida dos locadores que só foi possível com o patrocínio da Vibromak.

O aplicativo ainda na versão beta está recebendo os últimos ajustes e, em breve, estará disponível aos nossos associados na área restrita do Portal e também na Play Store e Apple Store.

Conheça um pouco como funciona o cálculo de locação no celular.

CÁLCULO DE FRETE

No APP, também haverá a possibilidade de fazer o cálculo de frete, no momento em fase beta.

Em alguns estados a gasolina está custando mais de R$ 8,00 e ainda tem locador que não cobra frete ou cobra frete único.

Se sua locadora não cobra o frete, adote a política de outros segmentos. Quando você vai comer no McDonalds, por exemplo, o custo de logística é repassado ao hambúrguer. Não existe almoço grátis.

Clique na tela para ver uma matéria que mostra bem a realidade.

SUPEROFERTAS

No APP você também encontrará ofertas de fabricantes e prestadores de serviços.

ALEC #PRESENTE

Você terá acesso a todas as edições do ALUGAR REGIONAL e poderá se inscrever à medida que a data se aproximar.

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

SUA EMPRESA PERTO DE LOCADORAS DE TODO O BRASIL

Revista Digital Rental News

6 edições no ano
90% público - locadores e profissionais do setor rental no Brasil.

Portal ALEC

Banner superior
Banner central
Banner inferior

APP Cálculo de locação e Frete

Redes sociais

Posts nas redes sociais

Patrocínio

ALUGAR REGIONAL

15 edições em 2022

Projetos Especiais

Webinars
E-books
Manuais Técnicos
Treinamentos técnicos (presenciais e EAD)
Eventos

Você tem alguma ideia? Fale com a gente!

Informações: 11 99931-1430 | 11 99931-1430 | imprensa@alec.org.br