Revista

RENTAL NEWS

EDIÇÃO MAIO/JUNHO • 2022

Alec
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS LOCADORES DE EQUIPAMENTOS E BENS MÓVEIS

FUNDAÇÃO DO SINDILEQ/SP SERÁ AGORA EM JULHO

MERCADO

Comitê de locadores de grande porte sugere tabela referenciada de preços.

Página 13

ENTREVISTA

Eduardo Baggio da Rentax Locadora compartilha seu processo de padronização de ações.

Página 25

TRIBUTÁRIO

Lei do PERSE inclui locadoras com direito à alíquota zero nos tributos federais.

Página 34

Índice

5
Fundação do SINDILEQ-SP

9
A união do setor - Evento em Piracicaba

13
Tabela referenciada para compressores

19
Encontro na Região Norte

22
Mais de 140 no encontro do LocadoresBR

25
Entrevista - Nova luz sobre o mercado

29
ALEC 30 anos

34
Lei do PERSE zera alíquota

38
Gestão e manutenção de ativos

42
Tecnologia x Prejuízos

46
Mulheres na Locação: rebeldia e luta

54
Nova bateria no mercado

Clicando no número da página você acessa diretamente a respectiva matéria.

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 (Madloc)

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

Diretor Regional Sorocaba
Gabriel Ferreira Caldas Lima (Orion Locadora)

Diretor Regional Campinas
Ronaldo Max Ertel (Locatec)

Diretor Regional São José do Rio Preto
Ronaldo Vidotto (Máquinas Urano)

Diretor Regional Mato Grosso do Sul
Gladilo Giorgi (Stilo Locações)

Diretor Regional Amazonas
Saulo Cansanção Marques (Grupo JMarques)

Diretora Regional Pará
Luciana Lobo (Loc Engenharia)

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

Prezado Locador,

Nessa especial edição, tenho a honra de convocar os locadores do Estado de São Paulo para a fundação do SINDILEQ/SP, em 29 de julho, no Instituto de Engenharia, à Avenida Dr. Dante Pazzanese, 120, Vila Mariana - São Paulo.

Será um encontro entre locadores com sorteio de equipamentos e happy hour para comemorar essa data tão especial.

A criação do SINDILEQ/SP de São Paulo vai tornar o mercado de locação mais justo e poderemos levar nossas demandas para as esferas federal, estadual e municipal. Temos mais de 4500 locadoras e uma grande parte aluga, vende e presta serviço no segmento de linha leve. Essa nova fase vem coroar o trabalho realizado nos últimos 30 anos por nossa Associação.

A ALEC vai continuar a exercer seu papel de profissionalizar o mercado de locação no Brasil através do nosso trabalho institucional com palestras online e eventos como o ALUGAR REGIONAL.

Agora em julho vamos para São José do Rio Preto no interior de São Paulo e Florianópolis em Santa Catarina. Em agosto, estaremos em Salvador na Bahia e realizaremos o ALUGAR SÃO PAULO na M&T Expo. Em setembro, reuniremos os locadores em Palmas no Tocantins e em São Sebastião, litoral norte de São Paulo.

Você vai conhecer mais sobre a ALEC, suas conquistas, bem como sobre a história da locação, porque ambas se misturam, com o depoimento de nossos ex-presidentes, Expedito Arena e Ronaldo Max Ertel.

Também estive presente, em maio, no 3º Encontro dos LocadoresBR, em Salvador na Bahia. Aproveito para parabenizar e agradecer ao Douglas Pereira pelo convite e pelo evento impecável. O rental vem forte em todo o Brasil.

E por fim, não menos importante, quero compartilhar com você que temos mais diretores regionais que vão nos ajudar a atender à demanda dos locadores em várias regiões do Brasil. "São diretores de fato e não de foto". Fazem parte agora da nossa diretoria: Saulo Marques (Grupo JMarques), Diretor Regional do Amazonas, Ronaldo Max Ertel (Locatec), Diretor Regional de Campinas, Gladilo Giorgi (Stilo Locações), Diretor Regional do Mato Grosso do Sul, Luciana Lobo (Loc Engenharia), Diretoria Regional do Pará, Ronaldo Vidotto (Máquinas Urano), Diretor Regional São José do Rio Preto, Gabriel Ferreira Caldas Lima (Orion Locadora), Diretor Regional de Sorocaba. Lembramos que temos o Marcus Gonçalves Madeira (Madloc) como Diretor Regional de Guarulhos/SP e o Paulo Ciomento como Diretor Distrital da Zona Leste de São Paulo. Esses profissionais representam a ALEC em suas regiões. Pode contar com eles.

A revista está repleta de conteúdo relevante e foi preparada especialmente para você. Aproveite a leitura e tenha um excelente semestre com bons negócios!

Alexandre Forjaz
Presidente

ESTATUTO DO SINDILEQ-SP É APROVADO E A FUNDAÇÃO SERÁ EM 29 DE JULHO

Em 06 de junho foi realizada em São Paulo, a Assembleia Extraordinária para aprovação do Estatuto e composição da diretoria do Sindileq-SP, Sindicato das Empresas Locadoras de Equipamentos, Máquinas, Ferramentas e Serviços para a Construção do Estado de São Paulo, o nosso Sindicato Patronal. Um projeto que há muito tempo já era para ter acontecido e agora enfim está nascendo.

O objetivo é criar meios de fortalecer a categoria que conta com mais de 4500 empresas locadoras de bens móveis no Estado de São Paulo, promovendo a profissionalização do rental e trabalhando para o cumprimento das normas de segurança nos canteiros de obras, onde os equipamentos são utilizados.

O Sindileq/SP terá como meta defender e representar os interesses dos seguintes segmentos: locadoras de betoneiras estacionárias, compactadores, rolo compactador e placas vibratórias; plataformas aéreas (PTA), painel metálico, andaimes metálicos, formas e escoramentos, elevadores de obras, andaimes suspensos elétricos e mecânicos (balancins), andaimes (plataforma de cremalheira) e cadeiras suspensas elétricas e mecânicas, rompedores a combustão, elétricos, hidráulicos e pneumáticos, bombas submersíveis e bombas à diesel, motobombas à combustão, motobombas submersíveis, motobombas elétricas, grupos geradores de energia, compressores de ar comprimido, equipamentos para piso (acabadoras, cortadoras, politrizes e fresadoras), gruas e guinchos de pequeno porte, containers, torres de iluminação a combustão e solar, equipamentos para limpeza (enceradeiras industriais, lavadoras, varredeiras e aspiradores), equipamentos para jardinagem (eletrosserra, cortadores

de arbustos e roçadeiras), projetores e misturadores de argamassa, equipamentos para cortes e furos, equipamentos para festas e eventos (tendas, mesas, cadeiras, utensílios, stands, pisos), equipamentos para corte, dobra, amarração, e armação de ferragem, equipamentos, máquinas, ferramentas e serviços para a construção do Estado de São Paulo.

Com a fundação do Sindileq/SP passaremos a ter vez e voz nas discussões dos assuntos de nosso interesse em âmbito estadual. Ele será o nosso sindicato patronal e trabalhará para a determinação dos pisos salariais de nossa categoria, deliberando sobre convenções coletivas e negociando de maneira específica com os sindicatos dos trabalhadores.

Teremos representatividade oficial perante todas as entidades empresariais, sociais e representantes do poder. Poderemos eleger os representantes da respectiva categoria junto à futura federação e ou entidade de grau superior.

Vamos assim colaborar com os poderes públicos federais, estaduais e municipais, como órgão técnico e consultivo, no estudo e solução dos problemas que se relacionem com a categoria econômica que representamos.

Em 29 de julho, às 14 horas, será realizada uma Assembleia Geral para a aprovação da fundação do Sindileq/SP e, para isso, é fundamental que os locadores do Estado de São Paulo participem. Lembramos que o Sindileq-SP engloba locadores de máquinas da linha leve.

Após a votação, haverá um happy hour com sorteio de equipamentos para as locadoras que estiverem presentes em comemoração à essa grande conquista. Convidamos todos os locadores do Estado de São Paulo a comparecer a esse grande evento.

O proprietário da locadora que não puder comparecer tem a possibilidade de fornecer uma procuração a um representante desde que reconhecida firma em cartório. Veja modelo no botão abaixo.

Clique aqui para ver o modelo da procuração.

CONVITE AOS LOCADORES DO ESTADO DE SÃO PAULO

Assembleia Geral para a aprovação da fundação do

Sindileq SP

Sindicato das Empresas Locadoras de Equipamentos, Máquinas, Ferramentas e Serviços para a Construção do Estado de São Paulo

DATA: 29/07/22
HORÁRIO: 14H
LOCAL: INSTITUTO DE ENGENHARIA
ENDEREÇO: AVENIDA DR. DANTE PAZZANESE, 120
VILA MARIANA - SÃO PAULO

Após o término da Assembleia haverá um happy hour com **sorteio de equipamentos entre as locadoras presentes.**

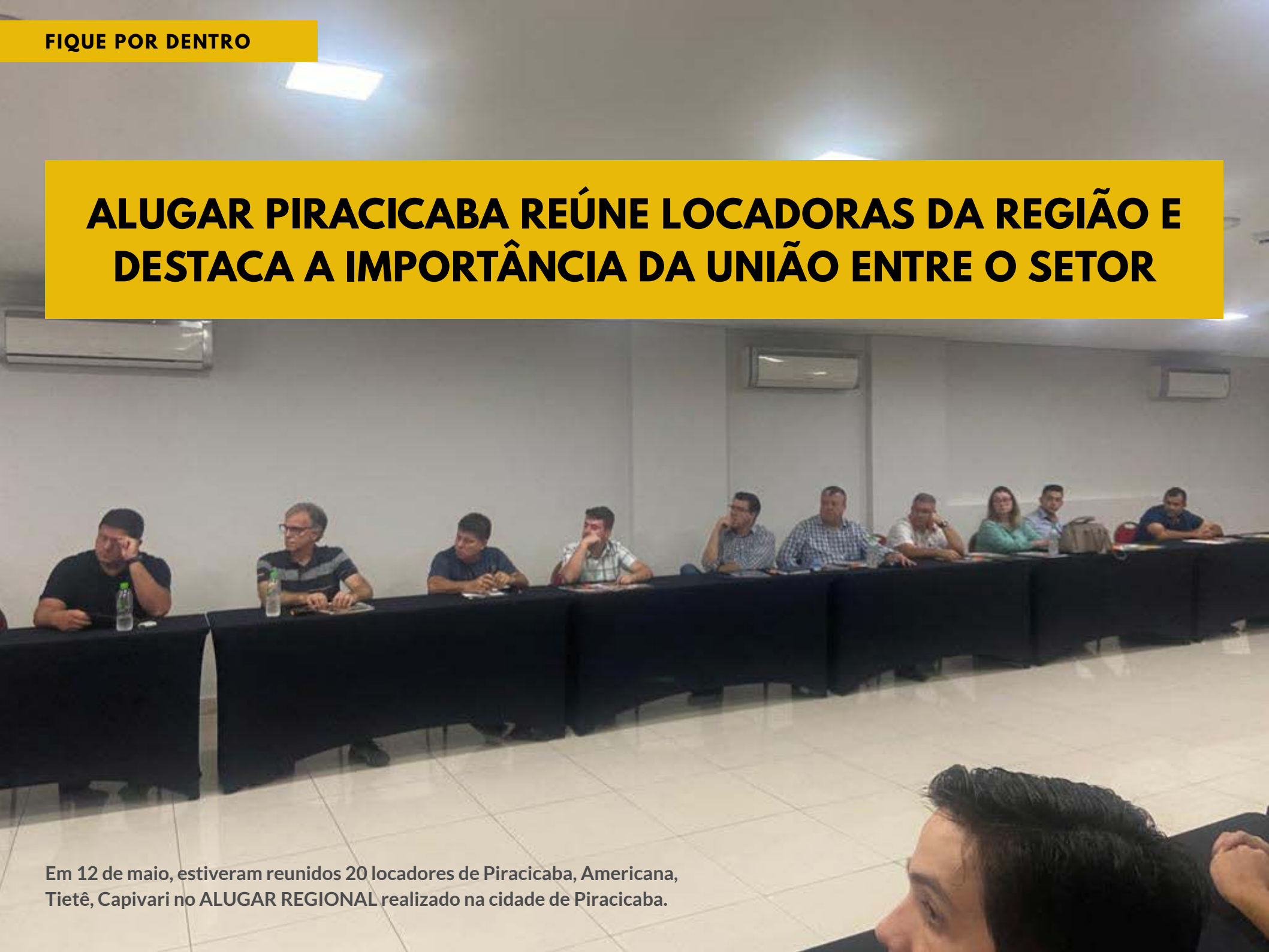
O proprietário da locadora que não puder comparecer tem a possibilidade de fornecer uma procuração a um representante desde que reconhecida firma em cartório. **Veja modelo da procuração no botão abaixo.**

Esperamos por vocês!

modelo da procuração

O SINDILEQ-SP ENGLOBA APENAS LOCADORES DE MÁQUINAS DA LINHA LEVE.

ALUGAR PIRACICABA REÚNE LOCADORAS DA REGIÃO E DESTACA A IMPORTÂNCIA DA UNIÃO ENTRE O SETOR



Em 12 de maio, estiveram reunidos 20 locadores de Piracicaba, Americana, Tietê, Capivari no ALUGAR REGIONAL realizado na cidade de Piracicaba.

O evento, como em todas as edições é interativo, os locadores participam ativamente. Vários temas são abordados como cálculo do valor de locação, frete, cobrança de acessórios, cobrança por avarias na devolução do equipamento entre outros. Usamos exemplos de outros setores e mostramos como os próprios locadores é que devem valorizar o setor.

Concorrentes não são inimigos, são parceiros e somente juntos é que vão fortalecer o segmento, fazendo com que os clientes os respeitem.

Em relação à cobrança ou não de acessórios: discos, ponteiros, talhas, mangueiras entre outros. O mercado já se acostumou que a maioria das locadoras não cobra pelo uso deles. Vamos fazer uma reflexão: os fornecedores desses acessórios entregam para sua locadora de graça? Você paga por cada disco, cada ponteiro, cada mangueira? Por que você então não cobra? Essa conta não fecha, concorda?

Sobre o tema frete. Sua locadora não cobra frete ou ainda cobra frete único com a gasolina custando quase ou mais de R$ 8,00 o litro em algumas regiões do país? Você já calculou o impacto que isso tem no seu faturamento?

Reflexão: Você já comprou algum produto no Mercado Livre, Extra, Magazine Luiza, Americanas, Submarino, Dafiti? Conseguiu negociar frete? Só conseguiu se fez uma determinada compra num valor que compensou para o lojista arcar com o frete. De novo, não tem almoço grátis. Ou o frete está embutido ou o cliente aluga um volume maior de equipamentos.

Cobrança de avarias na entrega do equipamento, esse é um tema recorrente nos encontros que realizamos.

Todas as locadoras de veículos no mundo todo cobram por qualquer avaria no carro, não tem discussão.
Por que isso não acontece no nosso setor? Simples. Porque não há união. Se todos os locadores fizerem isso, os clientes serão obrigados a aceitar.

Reajuste de tabela de preços outro tema recorrente nos encontros. A inflação é notícia diária em telejornais, portais de notícias e nas tabelas de todos os fornecedores de equipamentos.

Ao encher o tanque no posto, ao fazer uma compra no supermercado, se você falar para o caixa ou para o frentista que o outro mercado ou posto cobram mais barato, o que eles falam? Então vá ao outro, meu senhor.

Os clientes estão cientes da inflação, dos reajustes de preços, eles compram produtos, consomem combustível, por que então não aceitam que os preços de locação de equipamentos não devem ser reajustados? Os locadores é que precisam mudar sua postura.

Para finalizar, o mais produtivo e importante do evento não é o que está descrito aqui, mas o que é compartilhado lá. A profusão de ideias, soluções, network. Isso não tem preço, tem valor.

Veja ao lado o depoimento de Valter Sanches da locadora O Locador Inoutec de Piracicaba/SP

Se você ainda não teve a oportunidade de participar, programe-se. Temos mais 12 edições esse ano.

Veja a página a seguir.

CALENDÁRIO 2022

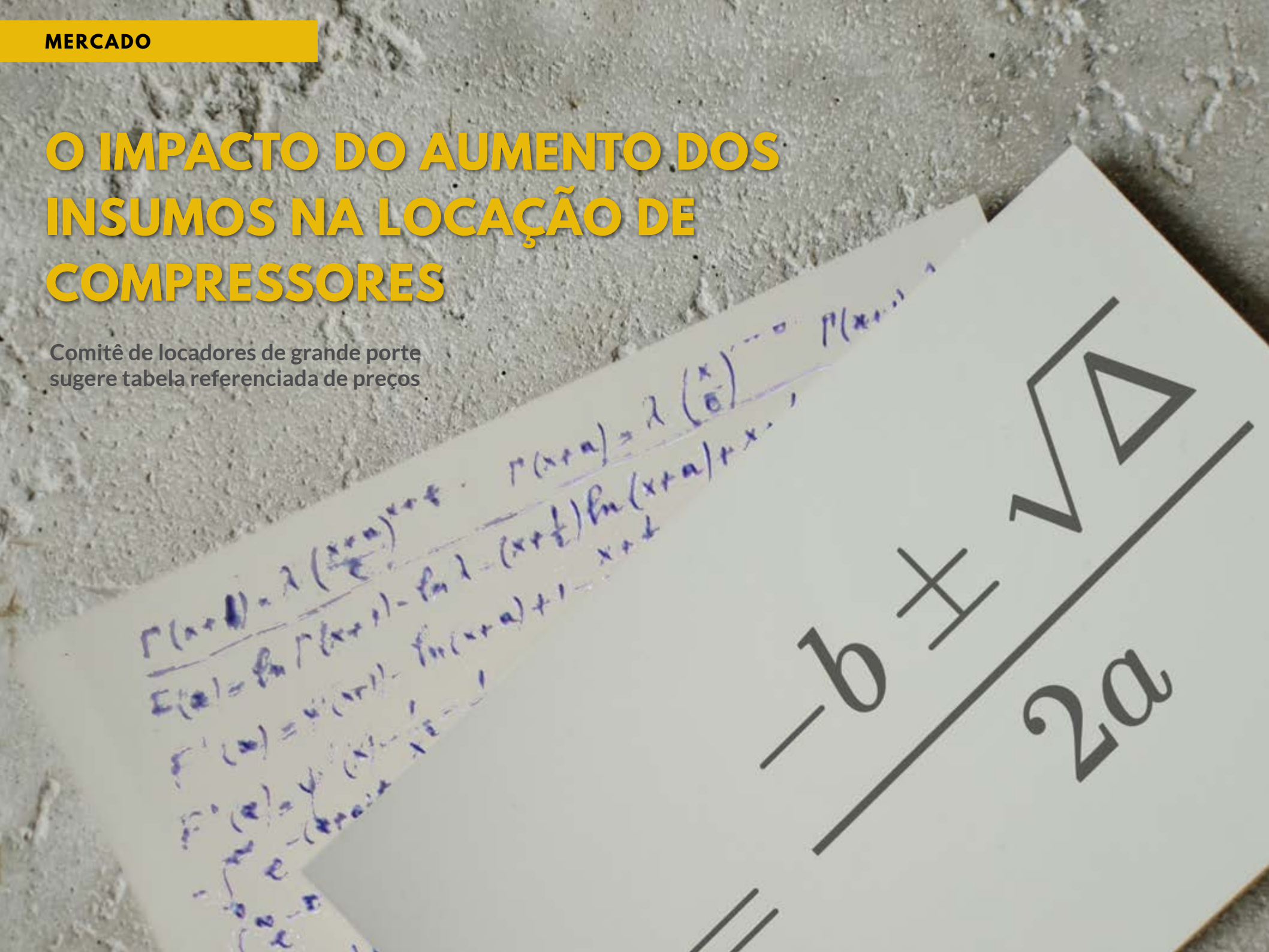
ALUGAR REGIONAL

JULHO	AGOSTO	SETEMBRO
14/07 SÃO JOSÉ DO RIO PRETO	18/08 SALVADOR/BA	08/09 PALMAS/TO
26/07 FLORIANÓPOLIS/SC	31/08 SÃO PAULO/SP	22/09 SÃO SEBASTIÃO/SP

OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
03/10 CURITIBA/PR	10/11 TAUBATÉ/SP	08/12 ABC/SP
	24/11 SAO LUIZ/MA	

O IMPACTO DO AUMENTO DOS INSUMOS NA LOCAÇÃO DE COMPRESSORES

Comitê de locadores de grande porte sugere tabela referenciada de preços



Sabemos que a pandemia, equipamentos provenientes da China e até a guerra entre a Ucrânia e a Rússia vêm interferindo no preço de locação de equipamentos aqui no Brasil, mas nada é mais impactante do que a concorrência desleal.

O setor da construção civil passou por um período de trevas no Brasil. Quem não se lembra dos 20 trimestres consecutivos de queda do PIB da construção entre 2014 e 2018, representando um capítulo muito recente de nosso mercado, do qual ainda não estamos totalmente recuperados.

A queda da demanda trouxe como consequência a queda geral das receitas das locadoras ao longo de 5 duros anos por dois motivos bastante conhecidos pelos locadores: 1) queda da taxa de utilização e 2) queda do nível dos preços de mercado em função da competição exacerbada. Tudo isso em um momento em que a receita já cairia normalmente devido a menor procura por equipamentos. Houve ainda um segundo efeito nefasto para o setor, a queda dos preços praticados principalmente em função do profissionalismo praticado do lado das empresas compradoras associado à falta de maturidade das locadoras.

O cenário não foi diferente no mercado de locação de compressores e, talvez, tenha ocorrido até de uma forma mais acentuada em função do tamanho médio dessas empresas. Os efeitos acima mencionados tornaram os negócios desinteressantes, derrubaram as margens das empresas, gerando demissões e postergando ações de manutenção como, por exemplo, a recuperação de máquinas com avarias. Como consequência, com raras exceções, formou-se um imenso parque de máquinas em más condições de conservação e idade média elevada. O cliente pagava pouco, mas levava um produto que também não entregava confiabilidade.
Num mercado de baixa demanda e preço baixo, essa condição limite pode ser absorvida por um período – mas é certo que o locador estava "esticando a corda" e, em algum momento, ela iria estourar.

Diante desse cenário, a ALEC criou um Comitê de Locadores de Compressores de Grande Porte, com o objetivo de organizar e fortalecer esse setor.

Conversamos com Milena Perez Rodrigues da Arsethe - Soluções em Ar Comprimido, Guilherme Boog da Loxam Degraus, Miguel Candido Rodrigues da Edson Compressores e Geradores, Helena Zago da Arlug e Reinaldo Malandrin da GeraSuper que traçaram um panorama do mercado, abordando temas como reajuste de tabela, preço do equipamento novo, renovação de frota, aumento de combustível e eleição. O comitê elaborou uma tabela de referência de preço para ser utilizada pelos locadores.

REAJUSTE DE TABELA/REALINHAMENTO DE PREÇOS

MILENA PEREZ RODRIGUES/ ARSETHE - A conta que não fecha é a realidade dos altos custos de insumos e consumíveis X valor de faturamento.
O valor da locação precisa acompanhar a ascensão dos custos citados, principalmente valores de mercado dos fornecedores de equipamentos.
A base de faturamento ideal para a locação de compressores está 50% abaixo do esperado, inviabilizando qualquer tipo de operação. Precisamos aproveitar a procura por equipamentos (solicitações de equipamentos modernos).
O lucro é um resultado que está cada dia mais distante do nosso negócio. Analistas econômicos indicam queda acentuada na economia mundial. Teto de gastos, câmbio livre e meta de inflação são essenciais para nossas decisões.
Como sobreviver diante dessa realidade? Como positivar a fórmula "custos x lucro"?
Temos urgência do realinhamento de valores na locação.

Milena Perez Rodrigues
Arsethe - Soluções em Ar Comprimido

MIGUEL CÂNDIDO RODRIGUES/EDSON COMPRESSORES E GERADORES - Vamos dizer, realinhamento de preço perante o mercado atual em que os insumos para manter a locadora no nível competitivo tem que comprar com preço atual e que vem sofrendo grandes aumentos.

HELENA ZAGO/ARLUG - Não chamaria de reajuste, mas sim um realinhamento de preços, uma vez que todos os componentes e materiais de consumo que envolvem a locação de compressores e sua assistência técnica que é fornecida por nossa empresa, sofreram enormes aumentos, pois estão indexados em moedas estrangeiras ou em comodities internacionais.

GUILHERME BOOG/LOXAM DEGRAUS – Os preços das máquinas novas duplicaram ou até triplicaram– enquanto os valores de locação continuaram defasados. Necessário reforçar que isso não é "maldade" ou "oportunismo" por parte dos fabricantes, trata-se

somente de uma atualização da realidade de empresas maiores, bem estruturadas, que conhecem bem seus custos e que tem metas claras de rentabilidade, por terem seus resultados publicados. Resultado: o equilíbrio do mercado exige que as tabelas de preços sejam reajustadas, e com urgência.

Guilherme Boog
Loxam Degraus

REINALDO MALANDRIN/GERASUPER - A atualização periódica da tabela de preço de cada empresa visa manter a saúde financeira da mesma, permitindo a justa remuneração aos empregados e empresários. Além dos aumentos do preço dos equipamentos, também é necessária a atualização dos custos dos insumos de manutenção das máquinas, dentre os quais se destaca, nos últimos tempos, os óleos lubrificantes, graxas e outros derivados de petróleo.

RENOVAÇÃO DE FROTA

MILENA PEREZ RODRIGUES/ ARSETHE - A renovação de frota está relacionada aos valores de locação. Sem reajuste e adequação dos valores de retorno, fica impossível esse tipo de planejamento e realização. Por consequência, presenciamos um mercado de locadoras com a frota antiga, equipamentos desatualizados, gerando um ciclo vicioso, com alto custo de manutenção e diminuindo a vida útil do equipamento, preços baixos e faturamento insuficiente. Paralelamente o mercado já está à procura de equipamentos específicos e mais modernos.

MIGUEL CÂNDIDO RODRIGUES/EDSON COMPRESSORES E GERADORES - Hoje pelas taxas de juros altas e poucos financiamentos atrativos, o financiamento fica complicado, mesmo com a pequena redução de IPI, sem falar no aumento de preço do equipamento novo.

HELENA ZAGO/ARLUG - Os compressores modernos possuem uma tecnologia embarcada que por si só já fazem com que eles sejam mais caros, que os antigos. Novas normas e boas práticas são exigidas pelos nossos clientes. Dessa forma, temos que manter a nossa frota de equipamentos com no mínimo de 4 anos para poder atendê-los dentro dos padrões. Nossa empresa está comprometida na renovação da frota desde 2017 continuamente.

GUILHERME BOOG/LOXAM DEGRAUS - Não há como escapar, as empresas que querem prosperar no mercado precisam urgentemente renovar sua frota, e para renovar, é necessário aplicar preços correspondentes aos novos valores dos equipamentos. A lógica do mercado é simples assim. Não adianta o locador permanecer com 100% de utilização com uma frota velha e barata, em algum momento o mercado irá rejeitar a qualidade deficitária, e a empresa que não se modernizar e não adequar seus ativos às novas demandas de mercado não terá como brigar de igual para igual. Afinal, quem vive de passado é museu.

Helena Zago
Arlug

REINALDO MALANDRIN/GERASUPER -
Um importante detalhe, que passa despercebido aos empreendedores novatos é a necessidade da correta depreciação dos equipamentos, com reserva de capital suficiente para a reposição/renovação da frota de máquinas que tem, obviamente, uma vida finita.

AUMENTO DE PREÇO DO EQUIPAMENTO NOVO

MILENA PEREZ RODRIGUES/ ARSETHE - Os fornecedores aplicam periodicamente reajustes em suas tabelas com valores baseados em moeda internacional, impossibilitando qualquer tipo de investimento. O valor de locação fica sempre aquém do que seria ideal.

MIGUEL CÂNDIDO RODRIGUES/EDSON COMPRESSORES E GERADORES - Esta situação é complicada, porque os fabricantes dependem de motores e

componentes para a montagem dos compressores e repassam o aumento que sofrem para os locadores. Repassar para os clientes fica cada vez mais difícil.

HELENA ZAGO/ARLUG - O valor para a aquisição de um compressor de ar novo teve a variação aproximada de 80% no fabricante nacional nos últimos 10 meses. Também afetados pela pandemia, guerra na Ucrânia, modelo chinês de economia, política nacional, entre outros fatores.

GUILHERME BOOG/LOXAM DEGRAUS - Os efeitos de câmbio e inflação (em reais e em dólares) fizeram que os preços das máquinas novas duplicassem ou triplicassem – enquanto os valores de locação permaneceram em patamares extremamente defasados.

REINALDO MALANDRIN/GERASUPER - Principalmente o aumento expressivo dos preços do aço e cobre, além do petróleo, impactaram diretamente nos custos dos fabricantes de compressores que repassaram aos preços. Isso vai impactar de imediato no preço de locação em se observando a necessidade de fazer a correta depreciação a preço de reposição. Esse é o modo de precificar o quanto o locador tem de desembolsar para adquirir um equipamento para substituir o depreciado que não tem mais viabilidade operacional.

AUMENTO DO COMBUSTÍVEL (ASSISTÊNCIA TÉCNICA E FRETE)

MILENA PEREZ RODRIGUES/ ARSETHE - Mais um motivo de atenção aos reajustes de valor de locação. A constância de aumentos, não só de combustível, como também de insumos e consumíveis, manutenção e mão de obra, nos leva ao imediatismo de mudança nesse cenário. O aumento de combustível interfere no valor de peças, de acessórios, transporte... é tudo interligado.

MIGUEL CÂNDIDO RODRIGUES/EDSON COMPRESSORES E GERADORES - Um detalhe muito complicado, hoje tentamos até a última instância para que o cliente retire e entregue o equipamento em nosso pátio, dando todo respaldo em indicar uma transportadora, até mesmo carregar os equipamentos, mas confesso que não está sendo fácil. Referente à assistência técnica todos sabemos que isto não só na nossa locadora, mas em todas, a maior incidência da chamada é o mau uso do equipamento, trabalho em local inadequado, falta de óleo diesel, etc.

HELENA ZAGO/ARLUG - Observamos que todos os itens controlados pelo governo também tiveram aumentos expressivos. A falta de concorrência na produção de combustíveis e os lucros fabulosos auferidos pela Petrobrás geram uma distorção imensa no nosso planejamento de custos e na formulação de preços de locação. Muitas empresas de nosso setor que ainda

TABELA DE PREÇO ORIENTATIVA PARA COMPRESSORES A DIESEL BASEADA NO PREÇO DE COMPRA DE EQUIPAMENTO NOVO DE 01/04/2022

COMPRESSORES A DIESEL	ATÉ 7 DIAS MÍNIMO DE 8 HORAS POR DIA	ATÉ 14 DIAS MÍNIMO DE 8 HORAS POR DIA	ATÉ 28 DIAS MÍNIMO DE 8 HORAS POR DIA
150 PCM à 200 PCM 7 BAR PRESSÃO	3.090,00	4.635,00	6.180,00
250 PCM à 350 PCM 7 BAR PRESSÃO	6.591,75	9.887,63	13.183,50
400 PCM À 450 PCM 7 À 10 BAR PRESSÃO	8.380,68	12.571,02	16.761,36
750 PCM 7 À 12 BAR PRESSÃO	20.010,99	30.016,49	40.021,98
900 PCM 7 BAR PRESSÃO	19.098,42	28.647,63	38.196,84
900 PCM 14 BAR PRESSÃO	18.006,21	27.009,32	36.012,42
800 PCM 20 BAR PRESSÃO	19.340,73	29.011,10	38.681,46
1.000 PCM 25 BAR PRESSÃO	27.033,33	40.550,00	54.066,66
1.250 PCM 28 BAR PRESSÃO	29.371,59	44.057,39	58.743,18

CONDIÇÕES COMERCIAIS

- Frete de entrega e retirada de responsabilidade do cliente
- Vistoria com relatório na entrega assinado por pessoa responsável
- Danos causados ao equipamento na obra sob responsabilidade do cliente
- Pagará o total de dias contratados, não usando pro rata no contrato
- Condição de pagamento de 21 dias da emissão do documento de cobrança

não tenham a própria formulação de preço e aceitam valores e condições de locação impostos por grandes empresas da construção civil serão as maiores prejudicadas neste momento de alta inflação e juros. Elas verão todo o seu patrimônio ser delapidado e nunca conseguirão se posicionar adequadamente neste mercado.

GUILHERME BOOG/LOXAM DEGRAUS - A tabela de preços é calculada para uma determinada distância, pois sabemos que há custos relacionados ao atendimento técnico. Cada empresa deve saber qual é a distância aceitável para atendimento e, acima dessa distância, desde que conste claramente no contrato, é necessária a cobrança de um adicional por quilometro rodado. Além disso, frete é um custo e um custo cada vez mais relevante no patamar que estão os preços dos combustíveis e dos caminhões atualmente. Desconto em frete hoje em dia é um suicídio empresarial, pois é um dos custos mais relevantes para as empresas.

Reinaldo Malandrin
GeraSuper

REINALDO MALANDRIN/GERASUPER - O normal é ficar com o locador o encargo da manutenção dos equipamentos locados. Tais serviços sofrem diretamente o aumento dos preços dos combustíveis, seja diretamente no deslocamento do técnico em campo, seja no preço dos óleos lubrificantes também derivados de petróleo. Com a alta inflação dos últimos 2 anos, é necessário precificar e cobrar, também, a correção salarial dos empregados administrativos ou técnicos dos locadores.

ELEIÇÕES

MILENA PEREZ RODRIGUES/ ARSETHE - Somos brasileiros, por sobrevivência, temos que achar fôlego para continuar a acreditar e empreender. Manter uma empresa em pé com a quantidade de impostos, custos e obrigações, nos fazem não apenas acreditar numa melhora, como num milagre.

MIGUEL CÂNDIDO RODRIGUES/EDSON COMPRESSORES E GERADORES - Eu acredito no BRASIL e nos BRASILEIROS.

HELENA ZAGO/ARLUG – Acreditamos que independentemente do partido que venha a ganhar as eleições, todos do setor de construção civil passarão por um novo aprendizado. As políticas públicas interferirão imensamente nesse setor sejam elas de direita ou esquerda. Cabe a nós empresários considerar o que realmente é importante. Nós, particularmente, acreditamos que a capacitação formal de cada profissional da área de locação de compressores e a profissionalização de nossas empresas será o que trará o diferencial nesse novo tempo que se aproxima.

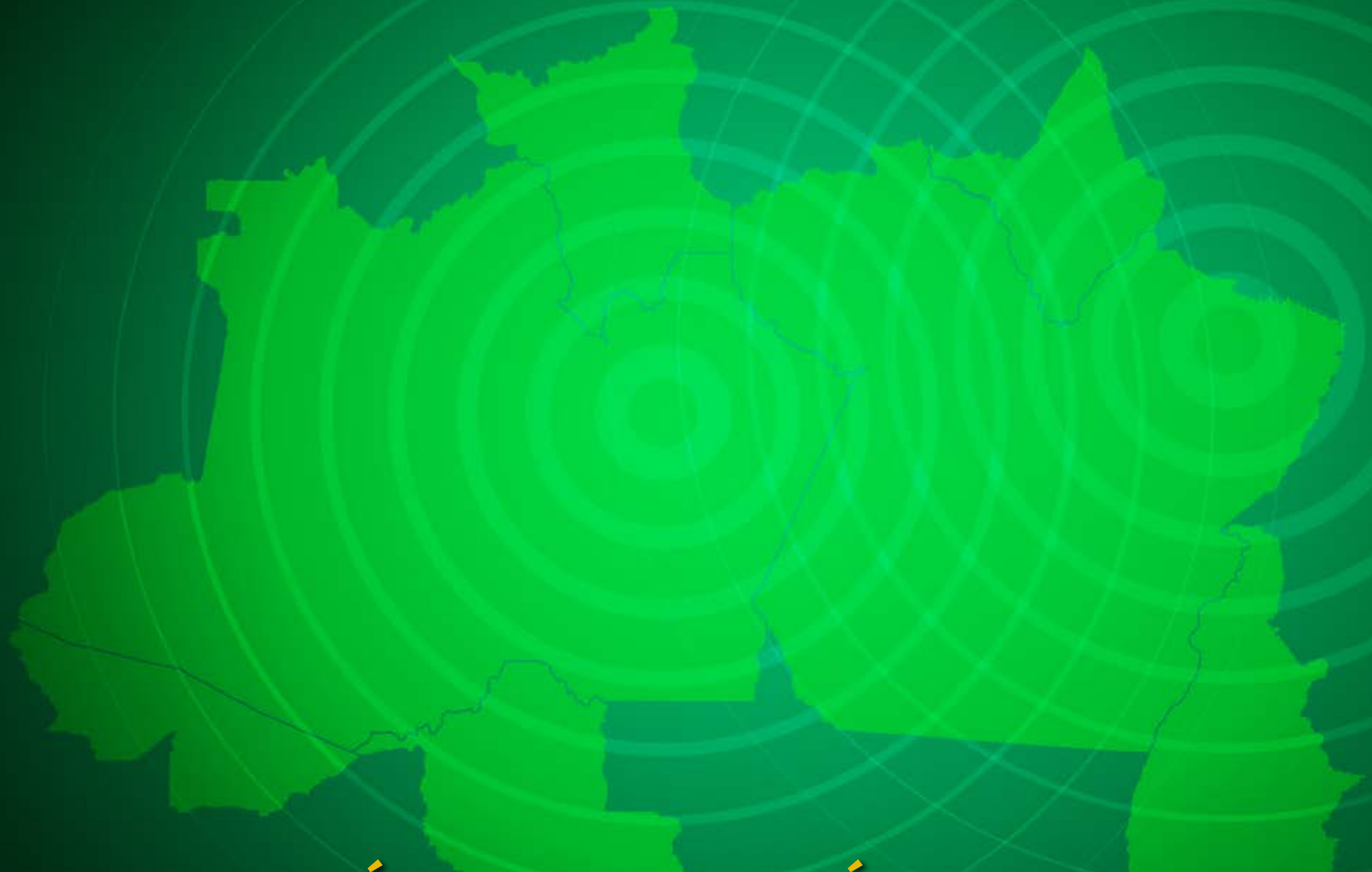
GUILHERME BOOG/LOXAM DEGRAUS - O Brasil e o mercado de construção seguirão em frente. E nós, locadores, seguiremos trabalhando como sempre e dando todo o suporte para o desenvolvimento da indústria de base.

REINALDO MALANDRIN/GERASUPER - A transferência para a iniciativa privada dos investimentos em infraestrutura, essenciais para o país, vem permitindo a melhora no ritmo de tais investimentos frente à clara inviabilidade orçamentária para manter um andamento apropriado. Mudanças legais, como o Marco Regulador do Saneamento Básico, deram nova dinâmica às obras que locam os equipamentos e a expectativa é que o novo governo não venha a paralisar ou atrasar tais obras, usuárias importantes de compressores.

Miguel Candido Rodrigues
Edson Compressores e Geradores

ASSOCIADO TEM DESCONTO EM CONSULTA A CRÉDITO

CLIQUE E SAIBA MAIS



ALUGAR BELÉM E MANAUS REÚNEM LOCADORES EM ENCONTROS EXTREMAMENTE PRODUTIVOS

A ALEC realizou o ALUGAR REGIONAL em Belém, em 23 de maio, e em Manaus, em 23 de junho, reunindo vários locadores das regiões em dois eventos extremamente produtivos.

Os encontros tiveram como objetivo a troca de informações para fortalecer o setor e saímos de ambos os estados com a forte impressão que a semente foi plantada, mas precisa continuar sendo regada.

Os problemas enfrentados são os mesmos em todas as regiões do Brasil (em Belém e Manaus há o agravante do frete/distância), mas compartilhando ideias e soluções tudo torna-se muito mais viável.

Um dos assuntos que veio à tona, por exemplo, foi a cobrança de acessórios/consumíveis: discos, lixas, ponteiros, mangueiras. Por que fornecer gratuitamente se você paga por eles? É preciso mudar essa cultura. Se o seu cliente aluga muitos equipamentos, você pode acrescentar os acessórios como bônus no pacote, mas se ele aluga uma única máquina e você fornece o acessório, sua conta não fecha.

Então surgiu a dúvida sobre como cobrar, porque o acessório é venda, não é locação. A maioria das locadoras não tem inscrição estadual. Solução: vamos fazer uma live sobre o assunto com um profissional da área e esclarecer isso para todos.

Muitos dos presentes já se falavam pelo WhatsApp, mas não se conheciam pessoalmente. Outros são amigos de infância, da escola mesmo e ao se encontrarem pareciam crianças que há muito tempo não se viam, como aconteceu em Manaus. É gratificante presenciar esses momentos.

Naquelas salas não havia concorrentes. Todos enfrentam os mesmos problemas, os mesmos desafios, os mesmos objetivos e têm o mesmo foco – valorizar o setor rental. E nós da ALEC também temos a mesma meta.

O ponta pé inicial em Belém e Manaus foi dado e vamos continuar o trabalho.

Veja como os locadores avaliaram o encontro.

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.

FIQUE POR DENTRO

3° ENCONTRO DOS LOCADORESBR REÚNE MAIS DE 140 LOCADORES EM SALVADOR

Em 05 e 06 de maio, aconteceu o 3º Encontro dos LOCADORESBR em Salvador, na Bahia, no Hotel Deville Prime reunindo mais de 140 locadores, circulando mais de 200 locadores, 13 expositores.

O evento reuniu palestras, exposição de equipamentos/serviços e os negócios fechados somaram R$ 5,3 milhões.

Palestras com temas relevantes como "Fusões e Aquisões, Compliance e Governança" foi feita por Alexandre Assis. "Gente, Gestão e Frota" por Eurimilson Daniel e "Motivação, Inovação e Atitude"! por Willian Costa. No final, houve uma mesa redonda em que cada participante pode fazer uma pergunta para especialistas em assuntos abordados nas palestras.

O 3º Encontro dos LOCADORESBR também teve lazer, proporcionando momentos de descontração entre os locadores que foram marca registrada do evento.

CLIQUE NA TV PARA ASSISTIR

Associado, baixe o ALEC APP

Baixe o ALEC APP e faça o cálculo do preço de locação de seus equipamentos na palma da sua mão.

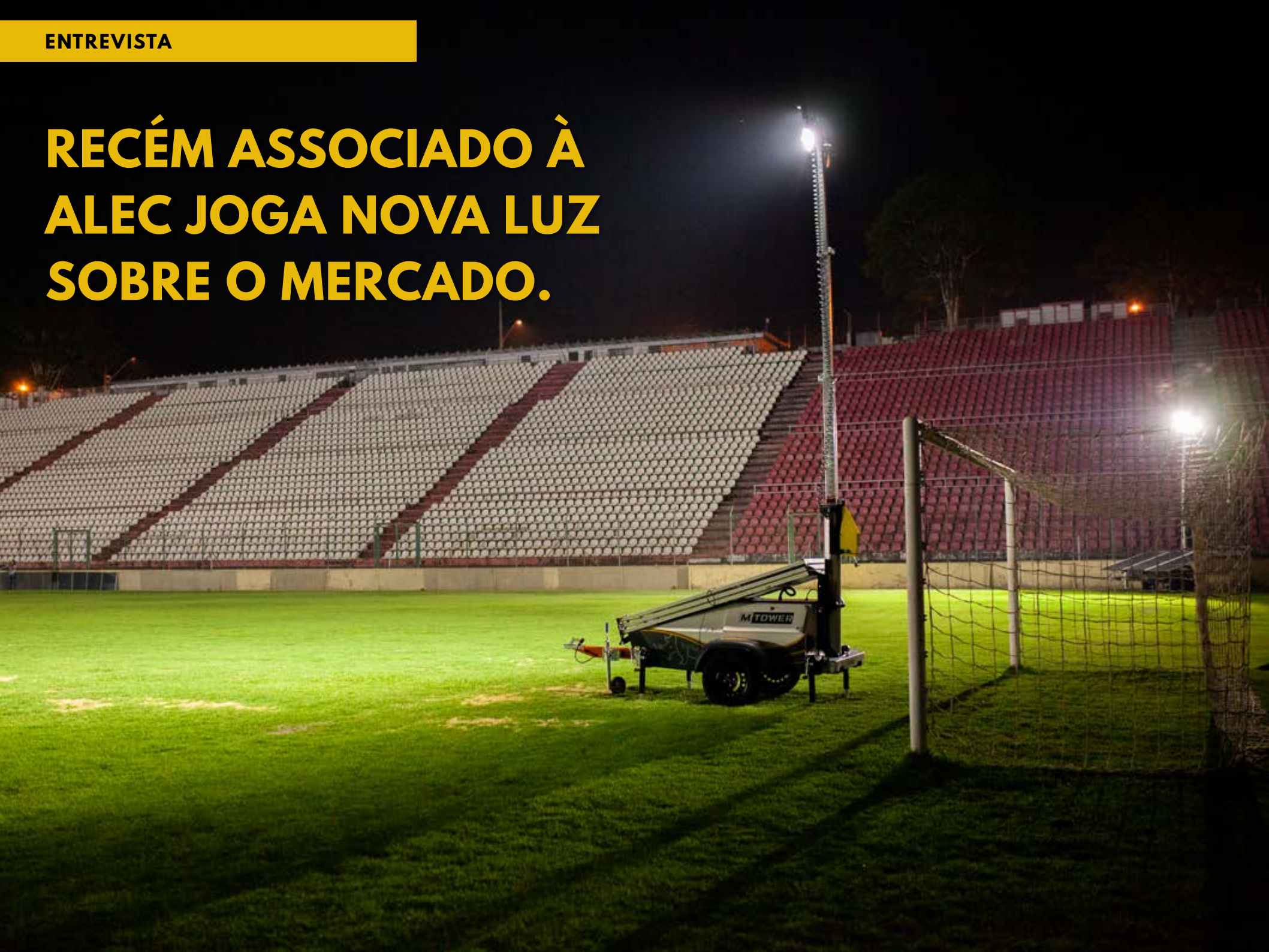
Clique aqui e baixe agora

Em alguns dias, uma nova versão mais completa, incluindo cálculo de frete e também na Apple Store estará disponível.

Disponível na PlayStore

Disponível também na área restrita do Portal ALEC
www.alec.org.br

RECÉM ASSOCIADO À ALEC JOGA NOVA LUZ SOBRE O MERCADO.



Nessa edição, o entrevistado é Ricardo Righi, CEO da MTower, fabricante de torre de iluminação que dispensa o uso de motores a combustão e utiliza energia limpa, uma empresa totalmente comprometida com o meio ambiente em todo o processo, desde a fabricação até o final da vida útil do equipamento. Ricardo compartilha sua visão sobre o setor rental, um dos três pilares da empresa e que se associou à ALEC em 2022.

1 – A MTower se associou esse ano à ALEC, como vocês enxergam a importância de uma Associação para os locadores de equipamentos?

RICARDO RIGHI - Uma associação é importantíssima para as empresas, pois isso dá força ao segmento. Uma empresa pequena associada a outras empresas pequenas ou até maiores, em conjunto, fica muito mais forte perante o mercado de compra e ao mercado de venda. Formar estratégias e grupos de compra são pontos importantíssimos para melhorar a performance de negócio de cada uma delas. Proteger o mercado, a empresa, o cliente final, agregando valor e propondo soluções em conjunto é muito mais fácil.

2 - A construção civil em 2021 registrou seu maior crescimento nos 10 últimos anos e o Índice de Confiança da Construção para o mês de abril em 2022 chegou ao maior nível desde 2014. O mercado de locação vem sentindo esses reflexos e está aquecido. O que representa o setor rental para a MTower?

RICARDO RIGHI - O setor de locação para a MTower representa hoje um dos três pilares do nosso negócio. A nossa projeção e expectativa para o segmento é enorme, acreditamos muito no potencial do mercado e no das indústrias de locação. Tratamos o setor com extremo respeito, a todo momento somos procurados para entrar no mercado como locadores e não é nossa estratégia, respeitamos o nosso cliente locador e achamos sim que é um mercado que tende a crescer muito. No Brasil, a cultura de alugar ainda é quase embrionária, enquanto nos Estados Unidos, a locação é muito forte. No Brasil há forte tendência para a cultura de locação crescer e, consequentemente, o mercado rental também.

3 – A sustentabilidade ambiental vem ganhando cada vez mais espaço das empresas e tornando-se tendência no mercado mundial. A torre de iluminação MTower promete causar uma revolução no mercado já que dispensa o uso de motores a combustão e utiliza energia limpa. Por favor, explique melhor como funciona.

RICARDO RIGHI - Hoje, o ESG nas empresas é um caminho sem volta. Não há mais discussão sobre esse ponto e todas as empresas precisam ter, não só a questão social muito bem definida, como também a questão da sustentabilidade. A Torre de Iluminação Solar MTower traz uma redução abrupta de emissão

de poluentes, bem como redução de barulho e de problemas de manutenção, o que é muito bom para o meio ambiente. Hoje, toda a cadeia produtiva da Torre de Iluminação é fechada, ou seja, nós reciclamos 100% do nosso equipamento ao final de sua vida útil. Portanto, não entregamos resíduos para o meio ambiente. Isso nós não estamos falando apenas do equipamento individual, mas também de todo o controle ambiental e processo do equipamento. E, mais importante, nós entregamos segurança na operação de campo: entregando luz? Não. Mas não necessitando de muita manutenção, nem de operador ou pessoas para poder abastecer, ligar e desligar o equipamento. Com isso, diminuímos MUITO a exposição do homem ao risco de operação.

4 – Um dos grandes desafios das locadoras é "educar" o cliente que não sabe usar o equipamento ou não cuida da máquina como deveria. O uso da torre de iluminação da MTower requer operadores treinados e manutenção constante?

RICARDO RIGHI - Absolutamente não, a manutenção do equipamento é mínima, ela é tão complexa quanto limpar uma mesa. Basicamente, os painéis precisam ter condição mínima de translucidez através da limpeza com água corrente. O equipamento foi pensado para não ter manutenção constante. A manutenção preventiva é mínima e a corretiva é menos ainda.

5 – A MTower tem 23 anos de mercado, mas no setor rental está atuando há 3 anos. Como é o seu pós-vendas/ assistência técnica?

RICARDO RIGHI - Esse é o ponto nevrálgico da nossa estratégia comercial, nós enxergamos nosso cliente como uma extensão do nosso negócio. Então, tratamos nosso cliente no pós-venda como se fossemos

nós mesmos. Ou seja, damos todo o suporte e amparo necessário para a correta operação do equipamento, independente do que estiver acontecendo. Portanto, nossa mentalidade é "primeiro nós resolvemos, depois vamos entender o porque aquilo aconteceu".

6 – Recentemente o Diretor de Operações da MTower, Daniel Batista, foi escolhido para receber a Comenda do Mérito Industrial de 2022 concedida pela Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (Fiemg). O que isso representa para a sua empresa?

RICARDO RIGHI - É o coroamento de 23 anos de trabalho, estratégias e forma de pensar. É uma Comenda que veio num momento muito importante, no qual a empresa está em pleno crescimento e é o reconhecimento que a Fiemg nos dá de que estamos no caminho certo!

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

CONHEÇA MAIS UM POUCO SOBRE A HISTÓRIA DA ALEC E DO MERCADO RENTAL NESSAS 3 DÉCADAS

Em continuação à comemoração aos 30 anos da ALEC, nessa edição contamos com o depoimento de mais dois ex-presidentes que estão na Associação desde sua fundação e que conhecem o setor de locação como ninguém.

Ronaldo Max Ertel está na ALEC desde sua fundação, atuou em diretorias executivas e setoriais, foi vice-presidente em 5 gestões e presidente no biênio 2018/2019.

Meu pai já foi presidente da ALEC, vem de família esse entendimento e valorização do associativismo. Quando a ALEC foi criada, há 30 anos, o mercado de construção civil estava em plena expansão e a locação ainda engatinhava, ao contrário dos Estados Unidos e Europa, onde o conceito de alugar equipamentos já era sólido. A Associação foi criada para profissionalizar o setor que começou a crescer desordenadamente, precisava de organização e boas práticas.

A minha gestão como presidente foi desafiadora. Em 2018, estávamos vivendo mais uma das crises econômicas do país, enfrentando a maior greve de caminhoneiros de todos os tempos, eleições presidenciais e incertezas!

Tivemos uma enxurrada de associados deixando a ALEC entre locadores, fabricantes e prestadores de serviço. Lembro que uma Associação não tem fins lucrativos, tudo que entra é revertido aos associados, seja através de cursos, palestras, eventos, conteúdo. Para que a ALEC exista, dependemos da mensalidade dos associados, caso contrário, a conta não fecha. E durante muitos meses a conta não fechou.

A ALEC só não encerrou suas atividades devido ao trabalho em equipe e dedicação dos diretores, funcionários e prestadores de serviço. Destaco aqui Paulo Chiomento, diretor tesoureiro na minha gestão que realizou um trabalho extremamente difícil, enxugar o que já estava mais do que enxuto, mas não entregou os pontos. E destaco Paulo Carvalho, meu vice-presidente que me apoiou e ajudou nos dois anos da gestão,

Tenho um agradecimento especial aos fabricantes e prestadores de serviço que ficaram na ALEC durante esse período. Eles não abandonaram a ALEC, eles permaneceram ao lado dos locadores para o que der e vier, porque a ALEC representa os locadores.
No meu primeiro ano de gestão, criamos o grupo de associados no WhatsApp e, em pouco tempo, ele ganhou corpo e força.

Com poucos recursos financeiros, usamos as ferramentas que tínhamos para nos comunicar com nossos associados e com o mercado – Revista Rental News, Portal, e-mail e assessoria de imprensa, mas mantivemos sempre a comunicação constante.

Continuamos sendo uma fonte de informação confiável para a imprensa que sempre nos acionou durante a minha gestão e com quem sempre pudemos contar. Dei entrevista à vários veículos de comunicação e isso mostra o quanto a ALEC é representativa como órgão de classe.

Organizamos palestras na sede da ALEC sobre formação de custo, cobrança de frete, futuro do rental e em todas o comparecimento dos locadores foi grande. Não paramos a atividade nem com o caixa zerado. Para mim foi uma oportunidade de aprendizado os 2 anos como presidente da ALEC.

Tenho acompanhado o trabalho da Associação e vejo seu crescimento em prol do setor. As novas tecnologias permitem que locadores mais distantes possam participar das lives, além dos eventos que a ALEC está promovendo que têm chegado às locadoras em locais mais remotos. É um trabalho necessário e que deve continuar sempre.

Um setor organizado precisa de uma Associação forte e atuante.

Ronaldo Max Ertel

Expedito Eloel Arena foi responsável pela ALEC no interior de São Paulo, vice-presidente e presidente no biênio 2007/2019.

Entrei na ALEC há 30 anos convidado pelo Sr. Stavros Roussoglou da Locadora Porto Seguro e aprendi muito sobre o mercado de locação na Associação.

Apesar de ser técnico em edificações e engenheiro, na faculdade não nos ensinam sobre o funcionamento de máquinas, normas de segurança e demais cuidados, fundamentais no aluguel de equipamentos.

Quero destacar que, ao longo do tempo, foi de extrema importância ter investido em viagens para visitar feiras no exterior como para ARA, Bauma, Zaragoza. Essas viagens permitiram expandir minha visão e me dar uma verdadeira dimensão sobre o que é o mercado de locação. Se olhamos o setor só no Brasil, não percebemos o quanto ele é gigante e seu potencial de crescimento. Não foi fácil, exigiu sacrifício e esforço, porque não tínhamos dinheiro na época, mas valeu cada centavo.

Às vezes, fico triste com os colegas locadores que são "míopes" e acreditam que o rental no Brasil é só isso. Comparado aos mercados americano e europeu, o setor aqui pode crescer infinitamente.

De 2007 a 2009, fui presidente da ALEC e na época estávamos em uma briga com o Sindicato Patronal e com o Ministério do Trabalho por causa de mudanças nas normas de segurança de andaimes. Essas alterações implicariam em grandes prejuízos para todo o setor rental, levando-se em consideração que quase todas as locadoras trabalham com esse equipamento. Através de um trabalho da ALEC em conjunto com os locadores, conseguimos propor uma adequação do andaime com o piso antiderrapante, guarda-corpo e escada, uma contribuição importantíssima para todo o setor.

Logo em seguida, surgiu a discussão sobre a norma de segurança da betoneira. A ALEC participou da elaboração da norma na ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas para designar uma forma correta de fabricação desse equipamento com chave e botão de parada, evitando que o operador machucasse a mão na cremalheira. A partir daí, todos os equipamentos elétricos passaram a ter um botão de emergência o que foi um avanço muito grande.

Na minha gestão também foi feito o GUIA ALEC, duas feiras (FELOC) e dois seminários (ALUGAR BRASIL), muito importantes para o mercado, reunindo locadores de todo o país.

Quero parabenizar o Alexandre, Bruno e toda a diretoria pelo trabalho que estão fazendo com as edições do ALUGAR REGIONAL. Acredito que o maior desafio para a ALEC agora seja continuar mostrando aos locadores a questão do custo – "quanto custa uma máquina e por quanto ela deve ser alugada".

E não posso me esquecer dos colegas como Durval Gasparetti, Sr. Stavros Roussoglou, Roberto Maekawa, Fernando Forjaz, Rui Porto, Carlos Carvalho, Ronaldo Ertel, Mario Ertel, Paulo Chiomento, algumas das pessoas que me ensinaram muito. Sem falar no Sr. Fabio Guerra, Sr. Francisco Guerra, Fabio Guerra e ao Moreira do Grupo Orguel com os quais aprendi demais. Eu e o Altino temos um lema "somos eternos aprendizes", só a pessoa muito soberba é que acha que não tem mais nada a aprender.

Foi muito bom participar de inúmeras reuniões com os locadores na ALEC. Muitas vezes aprendemos com erros dos outros e, também, com os acertos. Situações que se quer imaginávamos que poderiam acontecer.

Hoje a nova guarda está vindo aí, o Douglas Pereira vem reunindo os locadores e continuando esse movimento de conscientização da precificação.

O Sindileq-SP é muito importante para os locadores, será um grande diferencial para o setor.

Parabéns à ALEC pelos 30 anos!

Expedito Eloel Arena

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

NOVOS PATROCINADORES ALEC

LOCADORA
Votorantim/SP
www.votoandaimes.com

LOCADORA
Piracicaba/SP
www.localmaquinas.com.br

LOCADORA
Campinas/SP
www.ativosaluguel.com.br

LOCADORA
Campo Grande/MS

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

LOCADORA
Ponta Porã/MS
www.lokaja.com.br

LOCADORA
Macaé/RJ

LOCADORA
Cruz das Almas/BA

LOCADORA)
Três Lagoas/MS

LEI DO PERSE INCLUIU LOCADORAS COM DIREITO À ALÍQUOTA ZERO NOS TRIBUTOS FEDERAIS

É isto mesmo que você leu. LEI DO PERSE incluiu locadoras com direito à alíquota zero nos tributos federais.

Em março de 2022 o Congresso Federal derrubou os vetos da Lei do PERSE (Lei nº 14.148/2021) que, portanto, passou a ter nova redação.

Dentre os dispositivos inicialmente vetados e que agora passam a vigorar está o art. 4º da mencionada lei, que – por um prazo de 60 meses – **reduz a 0% as alíquotas de PIS, COFINS, IRPJ e CSLL incidentes sobre o resultado auferido pelas pessoas jurídicas do setor de eventos, incluindo restaurantes, bares e similares.**

O Ministério da Economia, em regulamentação à esta lei, editou a Portaria ME nº 7.163/2021, dizendo que são considerados integrantes **do setor de eventos alguns tipos de LOCADORAS** desde na época da publicação da Lei nº 14.148/2021, o que ocorreu em 04 de maio de 2021.

7721-7/00	aluguel de equipamentos recreativos e esportivos
7729-2/02	aluguel de móveis, utensílios e aparelhos de uso doméstico e pessoal; instrumentos musicais
7733-1/00	aluguel de máquinas e equipamentos para escritórios
7739-0/03	aluguel de palcos, coberturas e outras estruturas de uso temporário, exceto andaimes
7739-0/99	aluguel de outras máquinas e equipamentos comerciais e industriais não especificados anteriormente, sem operador

A "Lei do PERSE" não é, portanto, um simples parcelamento, mas um **superdecreto** que traz a **ZERO as alíquotas dos impostos federais**. Não é "isentar o recolhimento", mas zerar as apurações dos impostos.

A Portaria ME acima "dá nome aos bois" e esclarece quais são as atividades de registro no CADASTUR de caráter obrigatório e as opcionais. As locadoras, portanto, estão na opção e assim estão incluídas nas "benesses" destes benefícios da "Lei do PERSE".

Atividades de Registro Obrigatório
I - meios de hospedagem;
II - agências de turismo;
III - transportadoras turísticas;
IV - organizadoras de eventos; e
V - acompanhamentos turísticos;

Atividades de Registro Opcional
I - restaurantes, cafeterias, bares e similares;
II - centros ou locais destinados a convenções e/ou feiras e a exposições e similares;
III - parques temáticos aquáticas e empreendimentos dotados de equipamentos de entretenimento e lazer;
IV - marinas e empreendimentos de apoio ao turismo náutico ou à pesca desportiva;
V - casas de espetáculos e equipamentos de animação turística;
VI - organizadores, promotores e prestadores de serviços de infraestrutura, locação de equipamentos e montadoras de feiras de negócios, exposições e eventos
VII - locadoras de veículos para turistas; e
VIII - prestadores de serviços especializados na realização e promoção de diversas modalidades dos segmentos turísticos, inclusive atrações turísticas e empresas de planejamento, bem como a prática de suas atividades.

Na prática todos os faturamentos e resultados contábeis-fiscais a partir de 18 de março são contemplados por esta lei e ficam livres de impostos.
É uma notícia impactante, inédita e que gera fôlego gigantesco no setor de turismo e, principalmente, no mundo rental.

A lei do PERSE colocou o dia 30 de junho como prazo final de adesão para quem quer parcelar seus impostos atrasados, mas não menciona data para alguma forma de adesão às "alíquotas zero".

Como já é de conhecimento normal dos profissionais contábeis, alíquotas zero não carecem de opção, mas é apenas a forma de se apurar e preencher as obrigações fiscais acessórias normais.

A Receita Federal ainda não se pronunciou, tão pouco regulamentou como serão preenchidas estas declarações. O "prazo fatal" mesmo se dará até 25 de maio que é quando vence o PIS/COFINS das locadoras com base nos faturamentos de abril.

Como diz um velho ditado "É esperar pra ver", ou então "É ver para crer"

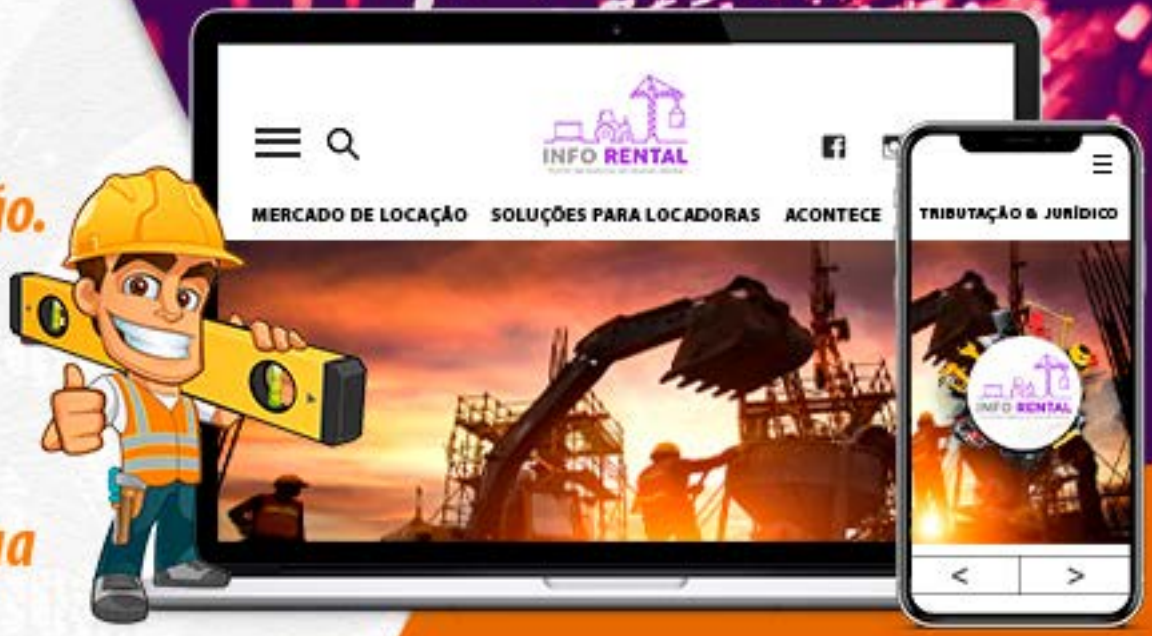
Converse com um tributarista expert no mundo Rental e com seu jurídico antes de tomar uma posição final.

Paulo Henrique Souza
Diretor da AUDITLocOne
Especialista Contábil-Tributário no Mundo Rental

INFO RENTAL
Portal de Notícias do Mundo Rental

*Tenha conteúdos exclusivos do **Mundo Rental** na palma da sua mão. Tendências, mercado, novidades, orientações e dicas.*

*A **dose diária** de informação que sua locadora precisa.*



Acesse já

www.**inforental**.com.br

@_inforental

by ALDIT LocOne | LOC1

GESTÃO DE MANUTENÇÃO DE ATIVOS NA LOCADORA

A Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) reporta que o ano de 2021 fechou com um crescimento do setor da construção civil em 9,7%, um recorde dos últimos 11 anos. Este crescimento tem características de que serão mantidas.

Desta forma, o volume de locações de equipamentos para o setor tem-se acentuado. Com isso as empresas dedicadas têm a necessidade de melhorar a gestão de suas atividades e ativos, capacitando seus profissionais, padronizando tarefas e melhorando seu desempenho. Outra exigência é a necessidade de transparência na manutenção dos equipamentos para evitar prejuízos decorrentes das avarias causada nas obras

Com vistas ao explanado, a Rentax, locadora localizada na cidade de Piracicaba, contratou um profissional para conduzir um processo com o objetivo de criar padronização das ações de seus profissionais, dar melhor clareza às prioridades na manutenção dos equipamentos e padronizando o despacho e recebimento dos equipamentos.

Inicialmente foi desenvolvido o mapeamento do processo, envolvendo todas as atividades operacionais da empresa, desde a venda da locação, passando pela entrega, até o recebimento do equipamento locado. Por meio deste mapeamento (Figura 1), verificou-se muitas oportunidades de melhoria e o mapa elaborado passou a ser uma referência para os novos funcionários e um padrão para as atividades, reduzindo ou eliminando conflitos ou mal-entendidos.

Para padronização e melhor gestão da manutenção dos equipamentos, o método implantado foi o Kanban (Figura 2) que pode ser definido como um sistema de controle de fluxo de materiais, atividades e equipamentos, usando a gestão à vista, por meio de cartões. Tal procedimento trouxe clareza nas etapas da manutenção, apontando as etapas de orçamento, compras, serviços terceirizados e montagem. Bem como, prova documental para o controle de troca de peças, manutenção preventiva e corretiva.

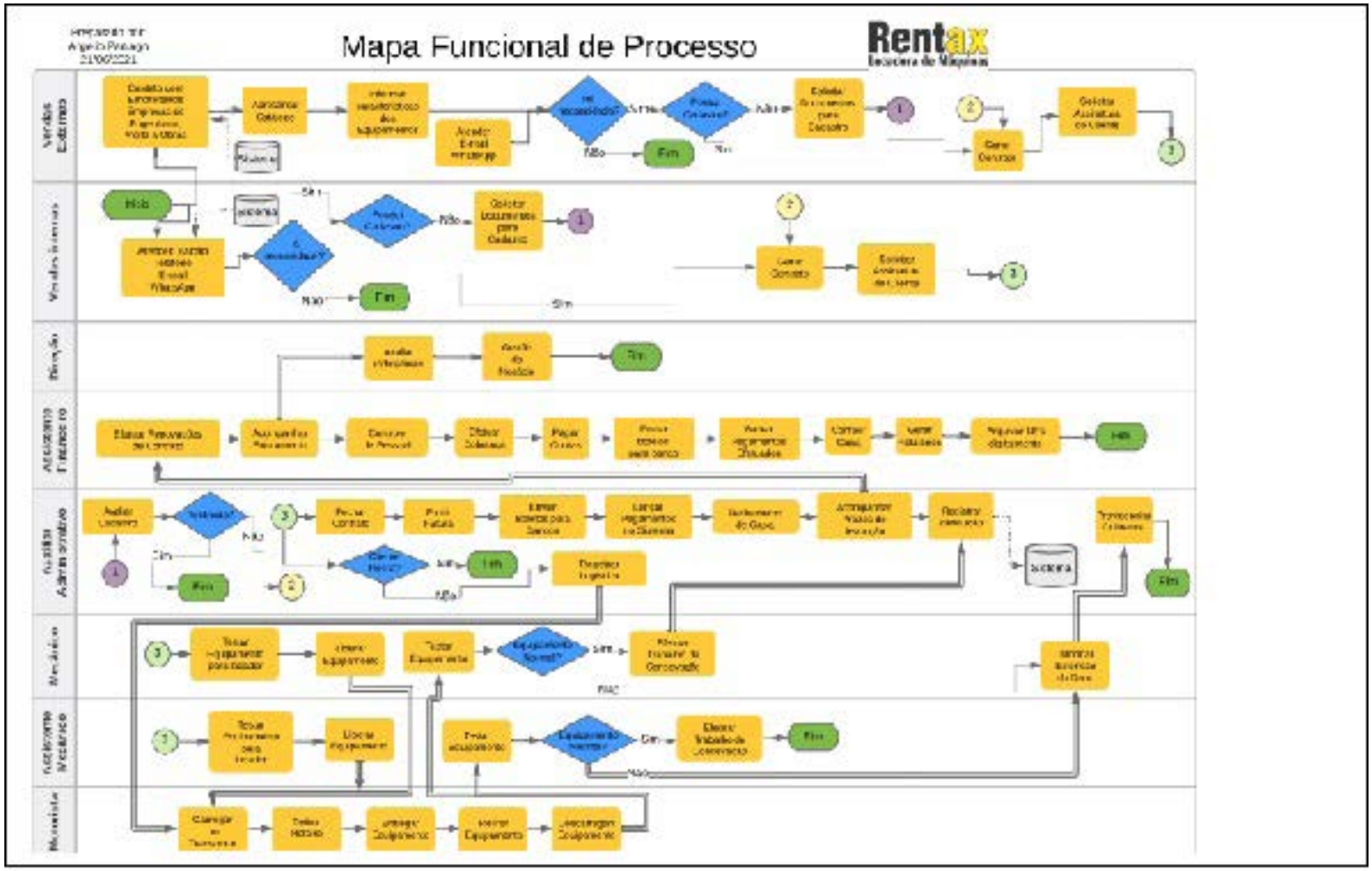


Figura 1 – Mapa de Processo Geral da Locadora

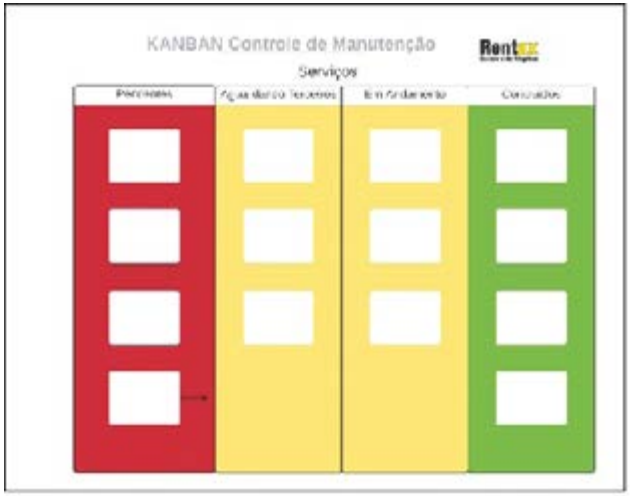


Figura 2 – Quadro KANBAN.

Outro resultado do trabalho foi a elaboração de fluxogramas (Figura 3) de orientação da maneira mais eficiente de atuar quando da manutenção para cada tipo de equipamento. Também, para cada grupo de equipamentos, foram desenvolvidos checklists (Figura 4), padrão para despacho e recebimento dos equipamentos. Como resultado prático, a esses trabalhos, verificou-se maior dinamismo às tarefas, menos risco de prejuízos e maior controle daquilo que ocorre na oficina de manutenção. Passou a permitir a descentralização de muitas das tarefas da direção da locadora, agora conduzidas pelos próprios funcionários.

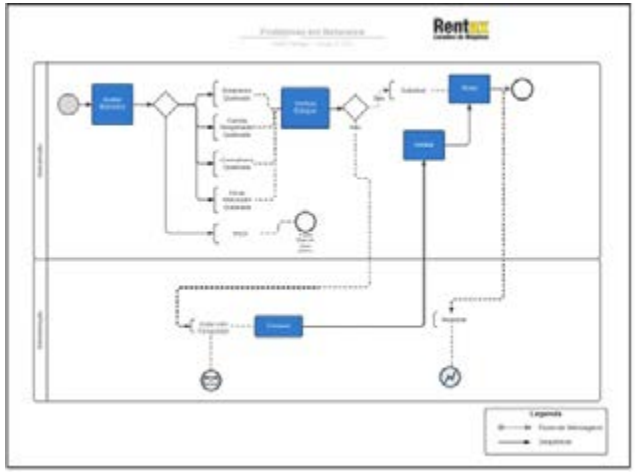


Figura 3 – Fluxograma para reparos de Betoneiras.

Figura 4 – Checklist de verificação de betoneiras.

No atual momento estamos implantando no sistema ERP um módulo em que torna possível o arquivamento de todos os processos, tornando todas as atividades de gestão dos equipamentos mantidas, possibilitando consultas, observação de tendências e históricos de ocorrências.

Eduardo Baggio
Rentax Locadora
Piracicaba/SP

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

CUSTO DA CONSTRUÇÃO AUMENTA E EMPRESAS INVESTEM EM TECNOLOGIA PARA EVITAR PREJUÍZOS

Startup cria soluções para otimizar processos na construção civil e evitar prejuízos financeiros

O custo da construção civil no país aumentou 1,21% em abril em comparação ao mês anterior. É a maior taxa de inflação mensal registrada desde agosto do ano passado, segundo o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Com esse resultado, o índice nacional do setor acumula altas de preços de 3,52% no ano e de 15% em 12 meses.

Segundo a pesquisa, o custo nacional da construção passou a ser R$ 1.567,76 por metro quadrado, em abril. Já os materiais de construção tiveram inflação de 1,86% no mês e passaram a custar R$ 944,49 por metro quadrado. A mão de obra subiu 0,24% e ficou em R$ 623,27.

Diante desse cenário, construtoras e empresas do setor têm investido em tecnologias para a automação das atividades operacionais e otimização dos processos, com uma comunicação entre o canteiro de obra e o escritório mais assertiva a fim de evitar que problemas não se tornem grandes prejuízos financeiros ou atrasos no cronograma de empreendimentos.

"A tecnologia traz um certo nível de automação sobre as atividades operacionais. Isso impacta positivamente os agentes ligados a ela. Por exemplo: nosso processo de cotação e compras está integrado com o financeiro, as entregas de EPI já se transformam em recursos apropriados à obra, entre várias outras. Tudo isso faz com que processos operacionais e repetitivos se tornem mais diretos. No geral, essas automações geram pelo menos 30% de economia diária em atividades operacionais", explicou Rafael Souza, fundador da Brickup.

Segundo Souza, gerenciar uma obra requer muito jogo de cintura, pois as necessidades surgem ou mudam a todo instante e a partir do momento que uma mudança pode ser documentada no canteiro de obra, essa informação escala a nível de planejamento e controle. Com isso, os profissionais ligados no processo podem reajustar as engrenagens para tentar recuperar o controle da obra.

"Quando uma construtora não tem uma solução que proporciona essa interação entre canteiro de obra e escritório, as informações demoram a chegar e consequentemente o timing para ajustar essas engrenagens é perdido. É a partir desse momento que uma obra começa a atrasar e os prejuízos começam a aparecer, tornando o custo da obra mais caro", afirmou.

O grande benefício das soluções apresentadas é poder interpretar, de maneira fácil e objetiva, os indicadores apontando se uma determinada atividade está atrasada, se o fornecedor atrasou a entrega ou se

algum retrabalho está sendo feito. A partir dessas análises pode-se tomar uma decisão de replanejamento ou realocação de recursos sem gerar prejuízos.

Foto: Tânia Rêgo - ABr

"As informações obtidas nos canteiros de obras estão hoje em grupos de WhatsApp ou anotadas em pranchetas. Até essa informação chegar ao profissional responsável, ser processada e virar relatório leva muito tempo, isso se a informação chegar. Na Brickup, disponibilizamos um aplicativo que funciona offline e permite a coleta de dados no local da obra e automaticamente esses dados são processados e transformados em relatórios para análise", afirmou.

Fornecedores

Uma automação existente interessante é no processo de procurement. Quando um usuário da plataforma Brickup cria uma lista de materiais que precisa comprar e a coloca em concorrência, fornecedores que estão homologados na plataforma recebem um alerta no e-mail com essa solicitação, com acesso a lista e a possibilidade de passar um orçamento.

"Assim o construtor economiza tempo na cotação. Adiante, ao escolher com qual fornecedor ele vai fazer negócio, ele consegue transformar a cotação em uma ordem de compra, que por sua vez ao ser concluída será integrada ao canteiro de obras como recurso apropriado e também ao financeiro como despesa de compra de materiais. Esse processo, que antes necessitava de várias planilhas e pessoas, pode ser feito por apenas um profissional em pouquíssimo tempo e com maior assertividade", finalizou.

Fonte: Assessoria de Imprensa

Rafael Souza
Fundador da Brickup

"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

"COMO TODO ADOLESCENTE TEIMOSO FIZ TUDO AO CONTRÁRIO"

Nessa edição, Luciana Lobo, sócia diretora da Loc Engenharia compartilha conosco sua história na locação. Uma mulher de fibra, decidida, que não recebeu nada de mão beijada mesmo sendo filha do dono e que fez por merecer para conquistar o lugar que ocupa. Inspire-se nessa trajetória.

Inconscientemente, a locação passou a fazer parte da minha vida desde criança, quando acompanhava o meu pai nas visitas técnicas e nas idas para a empresa em alguns sábados. Quando atingi a idade de escolha da profissão fui convidada por ele a trabalhar na empresa como Engenheira Civil no segmento de locação de equipamentos para obras e eventos.

Naquela época, além de ser muito imatura para tamanha decisão, já havia o preconceito dentro de mim. Afinal, quem eu conhecia que era engenheira e de sucesso? Ninguém. Aquilo era para homens e não para mim! Como todo adolescente teimoso fiz tudo ao contrário, prestei vestibular para administração, nada relacionado com exatas. De início, achei que entraria na faculdade e teria um tempo para respirar já que havia passado por um processo seletivo desgastante. Pelo contrário, no primeiro semestre já havia sido escalada para ser estagiária na empresa.

O fato de trabalhar em uma empresa familiar soa como se as coisas fossem mais fáceis e que tudo é de "mão beijada". Entretanto, isso é relativo à educação/criação de cada um. Portanto, posso hoje afirmar que pra tudo há seus prós e contras. Posso não ter passado por um processo seletivo, a vaga já era minha, mas o pior e "mais pesado" estava aí. Eu era a filha do diretor. A partir daí precisaria impor respeito e fazer o meu nome, para assim, deixar de ser a "filha do fulano" ou a "filha do chefe".

No decorrer do curso passei por quase todos os setores: almoxarifado, recepção, RH e financeiro. Recebia proporcional à carga horária de estágio, justificava a minha ausência à chefe direta do departamento que não era ele. Sim, cheguei a ser descontada, batia ponto e peguei esporros, afinal de contas todo estagiário está em processo de aprendizagem.

Ao me aproximar do final do curso notei que não cresceria mais na empresa e o departamento técnico, a área de exatas, onde estavam os projetos de escoramentos metálicos de grandes obras e estruturas de palcos, ficou fora do meu alcance.

Foi exatamente nesse contexto de ambição, do querer mais e não poder, que precisei ressignificar a Engenha

ria Civil dentro de mim. Me vi fazendo diversos questionamentos: Vão me respeitar sendo mulher? Eu vou dar conta liderando uma empresa de uma área predominantemente masculina? A Administração (ciências humanas) teria alguma relação com a Engenharia (ciências exatas)? A resposta pra tudo foi sim. Então, resolvi "pagar pra ver". Fiz vestibular novamente e cursei por um ano, simultaneamente, os cursos de Administração e Engenharia Civil. Assim que me graduei em Administração, segui com o curso de Engenharia e, enfim, cheguei no departamento técnico. Bingo!

Iniciei um estudo de análise de produtividade na construção civil, porém com foco na montagem e desmontagem de escoramento metálico com quadros e escoras, na etapa de concretagem de laje, o qual serviu para ser o meu trabalho de conclusão de curso. Aos poucos, notei que mesmo com todo o esforço, a área técnica não era o local onde ficaria de vez.

Em 2013, me graduei em Engenharia e iniciei a especialização em Logística, razão pela qual consegui "linkar" minhas experiências com Administração e Engenharia Civil. Atualmente, direciono ao lado do meu pai, o ciclo da cadeia de processo de locação, iniciado com a compra de equipamentos e materiais, a armazenagem desses, fabricação, transporte, projetos e, por fim, atendimento ao cliente.

Sigo, assim, em constante processo de evolução e aprendizagem com o mercado de locação, haja vista que, nada é estático, tudo muda o tempo todo...

Muito prazer, me chamo Luciana Menezes Lobo, Sócia Diretora da empresa associada à ALEC, LOC Engenharia Ltda, a qual tenho muito orgulho em construir uma história, sendo uma das "Mulheres na Locação"

Luciana Lobo
Loc Engenharia
Belém/PA

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

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

RESULTADO PESQUISA DE MERCADO DE LOCAÇÃO ABRIL/2022

Compararado a março, como foi o mês de abril?

Conseguiu repassar os reajustes de preços aos clientes?

Mais clientes novos comparados ao mês anterior?

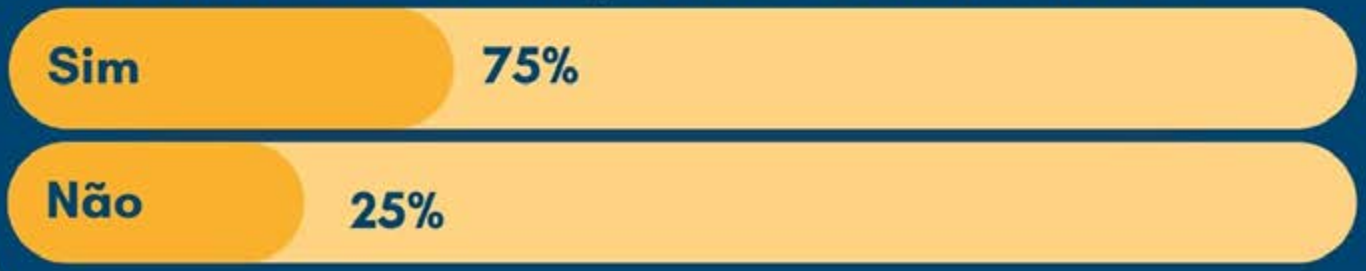
Alec

RESULTADO PESQUISA DE MERCADO DE LOCAÇÃO MAIO/2022

Compararado a abril, como foi o mês de maio?

Conseguiu repassar os reajustes de preços aos clientes?

Mais clientes novos comparados ao mês anterior?



Alec

13ª edição

CONCRETESHOW

A FEIRA DO CIMENTO E CONCRETO PARA A CONSTRUÇÃO

09 A 11 · AGOSTO · 2022

DAS 13H ÀS 21H, SÃO PAULO EXPO

PAVILHÕES 4 E 5

FAÇA SUA INSCRIÇÃO

SAIBA MAIS

SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS

ACESSE:

WWW.CONCRETESHOW.COM.BR

BATERIA COMPACTA POWERSTACK™ 20V MAX*

A POWERSTACK™ é a bateria compacta mais leve e potente da DEWALT, suas características e benefícios trazem:

• 50% mais de potência, possibilitando ao usuário fazer aplicações em velocidades mais rápidas com ferramentas sem fio.

• 25% mais compacta e 15% mais leve, oferecendo mobilidade, maior precisão e reduzindo o cansaço em tarefas repetitivas ou quando utilizado em espaços apertados.

• 2 vezes maior vida útil, dando ao usuário o maior valor pelo seu investimento.

Ideal para aplicações de corte, perfuração e fixação, tarefas de precisão e acabamento é ideal para trabalhar em espaços apertados. Compatível com todas as ferramentas e carregadores DEWALT 20V MAX* do sistema 20V MAX*.

DEWALT

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

DOWNLOAD GRATUITO

JÁ BAIXOU NOSSOS E-BOOKS?

E-BOOKS ALEC

- O IMPACTO DO DESCONTO NO PREÇO DA LOCAÇÃO
- OBRIGAÇÕES E PENALIDADES DA LGPD PARA LOCADORAS
- FOLLOW-UP - FIDELIZAÇÃO E CONQUISTA DE CLIENTES
- ANÁLISE DE CRÉDITO
- FORMAÇÃO DE PREÇO
- GESTÃO DE CUSTOS
- PÓS-VENDA
- MANUTENÇÃO PREVENTIVA
- LOCADOR, FAÇA A CONTA
- MARKETING DIGITAL
- ENDOMARKETING

CLIQUE AQUI E FAÇA O DOWNLOAD

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

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