Revista

RENTAL NEWS

EDIÇÃO JANEIRO/FEVEREIRO • 2023





Índice

05

ALEC fecha 2022 com 14 edições do Alugar Regional

25

Fazendas fotovoltaicas e o negócio da locação

Associado, baixe o ALEC APP

Faça o cálculo do preço de locação de seus equipamentos na palma da sua mão.

09

ALEC 30 anos - Stravros Rossoglou

3

Segurança - não perca os prazos do SST e e-Social

31

Absolar prevê recordes para o setor no Brasil

33

Mais um lançamento De Walt

SUPER OFERTAS ALEC OPPRESENTE

Disponivel PlayStore



17

Entrevista com Marco Riston - Honda

Grande reunião de locadoras de compressores

34

Mulheres na Locação - Capacidade independe do gênero

Clique aqui e baixe agora

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

22

Os males do desperdício para o negócio da locação



 ${\it Clicando no n\'umero da p\'agina voc\^e acessa diretamente a respectiva mat\'eria.}$

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

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS LOCADORES DE EQUIPAMENTOS E BENS MÓVEIS

Rua Dr. Alfredo de Castro, 200 - 7º andar - sala 711 Barra Funda - São Paulo - SP - 01155-060 Tel: 11 3965-9819 - www.alec.org.br

Financeiro: Jessica Santos financeiro@alec.org.br

Coordenadora: Priscilla Vieira atendimento@alec.org.br

Redação: Marot Gandolfi Edição e Produção Gráfica: 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

Thais 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 (Máguinas 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 Associado,

Um feliz ano repleto de bons negócios para todos nós! 2022 foi um ano com muitos desafios e 2023 nos aguarda com obras a todo vapor em todo Brasil.

Ano passado reunimos aproximadamente 750 locadores com as edições do ALUGAR REGIONAL em 14 cidades em todo território nacional.

Em 2023 vamos repetir a dose em 15 cidades espalhadas pelo nosso Brasil! Acompanhe a agenda de eventos em nosso site, redes sociais e aqui na revista.

Com novos temas e discussões, nosso objetivo é levar informação e conhecimento ao maior número possível de locadoras.

Estima-se que temos mais de 20 mil locadoras no Brasil. Isso demonstra nossa responsabilidade na criação de conteúdo e profissionalização do mercado.

Preparamos uma edição especialmente para você.

Realizamos também duas edições do ALUGAR COMPRESSORES, eventos que promoveram a união de locadores de compressores de grande porte, acima de 100 pcm que enfrentavam grandes obstáculos no setor. Esses encontros possibilitaram uma junção de força, organização e maior profissionalização do segmento junto ao mercado.

Para aqueles que fornecem equipamentos para consórcios, recomendo a leitura da entrevista na coluna mercado. A Helena Zago da Arlug compartilhou algumas de suas experiências que podem ser úteis antes de você fechar negócio.

Vale a pena ler também o artigo da coluna gestão que trata sobre o tema desperdícios, às vezes, não levado à risca, mas que pode representar até 70% de perda nas locadoras, número bem significativo.

Ainda nessa edição, muitas locadoras deixaram para a última hora a entrega dos eventos de Saúde e Segurança do Trabalho ao e-Social, apesar de termos feito lives sobre o assunto em janeiro de 2022. O risco é sofrerem penalidades e multas, veja na matéria da coluna segurança.

Ainda recomendo a leitura do depoimento do Sr. Stavros Roussoglou, nosso ex-presidente, diretor tesoureiro, conselheiro e fundador da ALEC, que tanto colaborou com a Associação para ela crescer cada vez mais, se fortalecer e chegar até aqui. Somos muito gratos por todo seu apoio e dedicação.

Nos próximos dias, assim como em todos os anos, viajarei para Orlando, na Flórida, para ir à ARA SHOW, a maior feira de aluguel de equipamentos do mundo, onde participarei de congressos e visitarei expositores. Meu objetivo é trazer informações e novidades para você, locador.

Também visitarei a CONEXPO-AGG 2023 que acontecerá em março, em Las Vegas, em Nevada. Esse evento que ocorre a cada três anos, reúne mais de 1800 expositores de 130 países, apresentando as mais recentes tecnologias da construção.

Estar por dentro do que acontece no mercado lá fora nos deixa melhor preparados aqui. Informação vale ouro e é isso que quero compartilhar com vocês.

Esse ano, completo 4 anos à frente da presidência, gostaria de fazer de 2023 um ano memorável e que nosso novo presidente tenha toda a estrutura para construir uma ALEC forte e representativa em 2024.

Boa leitura!

Alexandre Forjaz

Presidente





FIQUE POR DENTRO

Durante todo o ano de 2022, a ALEC teve como meta promover o ALUGAR REGIONAL em várias regiões do país com o objetivo de levar conteúdo relevante e conhecimento aos locadores.

No Brasil há mais de 19700 locadoras de equipamentos, é um universo imenso, carente de informação, profissionalização e, principalmente, união.

A Associação por ter representatividade nacional, montou uma estratégia em que vários estados, além de São Paulo, pudessem ser contemplados com o encontro. O Estado de São Paulo é onde se concentra o maior número de locadoras, mais de 4500, dessa forma, várias cidades do interior e litoral também sediaram o evento.

Foram realizadas 14 edições do ALUGAR RE-GIONAL nas seguintes praças: ABC/SP, Belém/PA, Campinas/SP, Campo Grande/MS, Curitiba/PR, Florianópolis/SC, Jundiaí/SP, Manaus/AM, Mogi das Cruzes/SP, Piracicaba/SP, Salvador/BA, São José do Rio Preto/SP, São Paulo/SP e São Sebastião/SP.

O primeiro ALUGAR REGIONAL de 2022 aconteceu em Mogi das Cruzes no evento 2º Imersão O Poder da Ação, quando foi lançado o APP – Locador, Faça a Conta, um aplicativo exclusivo para os associados poderem calcular os preços de locação de seus equipamentos e o preço do frete.

A cada edição do ALUGAR o evento foi ganhando nova forma. Como a maioria dos locadoras é composta por empresa familiar, realizar o encontro no meio da tarde não é o melhor horário para o locador poder comparecer, em sua grande maioria o proprietário faz tudo na locadora. Como sair para um evento no meio do expediente? Mudamos a estratégia. O evento passou para o fim do dia com um happy hour. A presença dos locadores foi muito maior.

Escutando as demandas que surgem em cada encontro, incorporamos novos temas também. Cobrança de acessórios foi um deles, inadimplência outro.

ALUGAR SÃO PAULO

"No evento abordamos temas como cálculo do valor de locação, frete, cobrança de acessórios, cobrança por avarias na devolução do equipamento entre outros. Fazemos um benchmark com outros setores, como o automobilístico, por exemplo. Nosso objetivo é tornar o setor cada vez

mais profissional, o serviço cada vez mais qualificado, assim todo o mercado ganha", segundo Alexandre Forjaz, presidente da ALEC.

O evento é dinâmico, interativo, os locadores participam ativamente. Há troca de experiências, de ideias, de sugestões e esse compartilhamento foi levado em consideração nas edições seguintes.

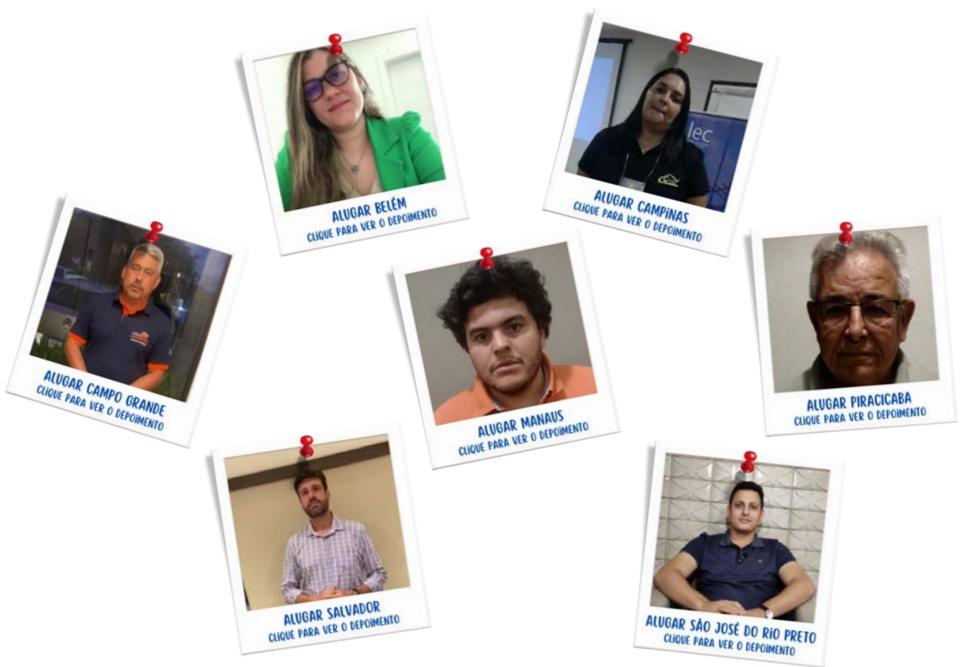
Se analisarmos a primeira edição do ALUGAR REGIO-NAL 2022 e a última, houve muita diferença, porque as contribuições dos locadores no decorrer do ano fizeram com que o evento ganhasse outra forma para atender à demanda do setor.

A realização desses eventos só foi possível com o patrocínio de fabricantes e prestadores de serviço que apoiam o setor rental e investem no segmento e cabe aqui nosso agradecimento a cada um deles: Assertiva, CSM, Eloca, Fortequip, Honda, Ituran, Kärcher, Makita, Mecan, Menegotti, MTowers, Vibromak, Vonder e Wolkan.

E é justamente isso o que vai acontecer em 2023, estamos preparando novos temas que serão apresentados nas edições do decorrer do ano. Novos assuntos serão pauta dos eventos para atender às solicitações dos locadores em várias regiões do país.

De acordo com Alexandre Forjaz, "ver locadores concorrentes na mesma sala, com os mesmos problemas, trocando experiências, só demonstra que não são inimigos, são parceiros e somente juntos é que vão fortalecer o segmento".

Confira momentos e depoimentos das edições de 2022.



NOVOS PATROCINADORES



Locadora

Taboão da Serra/SP www.alfamaxlocacao.com.br



Locadora

Barueri/SP www.arbrasilcompressores.com.br



Locadora

Cajamar/SP www.bmcmaquinas.com



Locadora

Feira de Santana/BA www.casadoconstrutor.com.br



Locadora

São José do Rio Preto/SP www.equiprio.com.br



Prestador de Serviço

Campinas/SP www.galgoengenharia.com.br



Locadora

Assis/SP



Fabricante

Vinhedo/SP www.karcher.com.br



Fabricante

Vinhedo/SP www.manitou.com



Fabricante

São Bernardo do Campo/SP www.makita.com.br



Locadora

Osasco/SP www.mills.com.br



Locadora Maceió/AL



Locadora

São Paulo/SP www.obracon.eng.sp



Fabricante

São Bento do Sul/SC www.tuper.com.br



Locadora

São José dos Campos/SP www.vailocar.com.br



Locadora

Colombo/PR www.versatilandaimes.com.br

ALEC 30 ANOS

Dando continuidade à comemoração aos 30 anos da ALEC, nessa primeira edição de 2023, contamos com o depoimento do Sr. Stavros Roussoglou, um ícone do setor de locação, respeitado por todo o mercado e por todos os locadores.

Ele está na Associação desde antes da sua fundação, acompanhou toda sua trajetória que é paralela ao crescimento do segmento rental.

Foi presidente, diretor tesoureiro, diretor de equipamentos e conselheiro em diversas gestões, um membro atuante e importante na Associação e no segmento.

"Em 1990, em busca de organizar o mercado em expansão, teve início um movimento de alguns locadores de máquinas e equipamentos com várias reuniões informais realizadas em locais improvisados, algumas vezes cedidos por terceiros, onde trocavam-se experiências sobre nosso segmento.

Finalmente em 1992, aconteceu um encontro no restaurante Recanto Anhanguera quando foi decidida a criação de uma associação, a ALEC.

Para tanto foi nomeado o Sr. Mário Ertel como presidente interino, incumbido de organizar, criar e instalar a Associação, conduzindo-a até a primeira eleicão presidencial.

O intuito da ALEC sempre foi o de divulgar e profissionalizar o ramo da locação de máquinas e equipamentos para a construção civil, metas que nessas três décadas de sua trajetória foi o cerne das atividades da Associação com a realização de diversas feiras, congressos, eventos regionais, treinamentos em parceria com fabricantes, workshops e palestras.

Pessoalmente, tenho sido membro atuante ocupando cargos de presidente, tesoureiro e diretor de equipamentos.

Conheci muitos colegas de profissão até hoje amigos e não posso deixar de mencionar, os senhores Pedro Antônio Saraiva e Simeon Melissopoulos, que tanto aportaram para nossa associação e que deixaram saudade.

O mercado de locação precisa de uma Associação forte, atuante, organizada e a ALEC ao longo de seus 30 anos vem representando e fortalecendo o rental no país. Parabéns a todos que contribuíram para essa história."

Stavros Roussoglou Locadora Porto Seguro



ASSOCIE-SE À ALEC E FAÇA A DIFERENÇA.



CONSULTORIA JURÍDICA



NETWORK COM LOCADORES



CURSOS E WEBINARS



CREDIBILIDADE E INFLUÊNCIA



FICA POR DENTRO
DO MERCADO



DESCONTOS EM SERVIÇOS



MANUAIS DE INSTRUÇÃO DE EQUIPAMENTOS



APP - CÁLCULO DE LOCAÇÃO E FRETE

ENCONTRE PARCEIROS. COMPARTILHE IDEIAS. FECHE NEGÓCIOS.

CLIQUE AQUI PARA SABER MAIS



PONTO DE VISTA DO FABRICANTE

Nessa primeira edição entrevistamos Márcio Baltazar Riston, Consultor de Motores e Máquinas da Honda que se associou em 2022 à ALEC.

Em um bate papo conosco ele nos conta porque a Honda voltou para a Associação, a importância do setor rental para a empresa, sua visão do mercado e ainda fala sobre novidades. Confira a seguir.

A HONDA já foi associada à ALEC no passado e voltou a ser. Qual a importância de uma Associação para os locadores de equipamentos?

MÁRCIO BALTAZAR RISTON - Extremamente importante e estratégica. O segmento de construção civil vem dando sinais de retomada que podem ser conferidos pela alta demanda na contratação de serviços e locação de equipamentos. No caso específico da ALEC, o locador encontra na associação, a parceria ideal para ampliar o conhecimento sobre as novidades do mercado como novos produtos, além de ampliar capacitação com treinamentos, trocas de informações entre outras possibilidades, tendo como grande fruto a constante profissionalização do segmento rental no Brasil.

A construção civil em 2021 registrou seu maior crescimento nos 10 últimos anos e o mercado de locação sentiu esse reflexo. Qual a importância do setor rental para a HONDA?

MÁRCIO BALTAZAR RISTON – É uma área extremamente estratégica e com amplas possibilidades de atuação. Hoje, a Honda por meio de sua divisão de Motores e Máquinas possui uma linha completa de geradores, roçadeiras, motobombas, além de ser um dos principais fornecedores de

motores para o mercado da construção civil. A ampliação do segmento possibilita à nossa marca buscar novas soluções e ampliar as formas de utilização de nossos produtos de forma a contribuir com esta nova demanda.

Todos os anos entram fabricantes novos no mercado com novas tecnologias e com preços bem competitivos. Na sua opinião, o que os locadores devem levar em consideração ao avaliar suas opções de compra?

MÁRCIO BALTAZAR RISTON – Sabemos que a escolha do produto é uma ação que leva em consideração uma série de fatores. No entanto, na busca da melhor relação entre produtividade e melhor custo x benefício, devemos analisar o processo, o produto, o valor, a imagem e a marca. Precisamos considerar esta relação com pesos iguais, ava-



liando o pós-vendas, disponibilidade de produtos e peças (after sales), além de se certificar da existência um canal de comunicação direto com atendimento preventivo e corretivo.

O investimento em lançamentos imobiliários nunca esteve tão expressivo. Muitos fabricantes de equipamentos usam os motores HONDA em suas máquinas. Vocês terão condições de abastecer o setor e atender à demanda?

MÁRCIO BALTAZAR RISTON – Sim. A Honda por meio da divisão de Motores e Máquinas está em constante evolução e sempre estudando o mercado com base a expandir as suas capacidades de produção/comercialização e ampliar a satisfação/excelência do atendimento ao cliente via pós-vendas, seja pela disponibilidade de produtos bem como na necessidade de reposição de peças.

Este planejamento nos possibilita atuar de forma estratégia conforme a demanda do mercado, garantindo a satisfação do cliente conforme demanda.

Um dos maiores problemas dos locadores é a falta de mecânicos qualificados no mercado. No passado, a HONDA realizou vários treinamentos com foco nesses profissionais para os associados à ALEC. Vocês pretendem voltar a promover esses treinamentos?

MÁRCIO BALTAZAR RISTON - Sim. Por conta das adequações à pandemia que atingiu a Honda e praticamente toda a cadeia produtiva, os treinamentos foram cancelados. No entanto, gradativamente estamos retomando às atividades presenciais e estudando as melhores formas de se promover os treinamentos in loco, tendo em vista que fomentar o conhecimento é um dos principais pilares da marca no Brasil. Em breve, iremos apresentar o calendário de treinamentos atualizado para a retomada desta atividade.

PONTO DE VISTA DO FABRICANTE

Todos sabemos que a manutenção preventiva garante a vida útil do equipamento. Qual é a orientação da HONDA em relação aos seus motores e demais máquinas?

MÁRCIO BALTAZAR RISTON – Os serviços de manutenção preventiva são de extrema importância e necessidade, tendo em vista que são ações que irão garantir o bom funcionamento, o prolongamento da vida útil dos equipamentos e a economia do cliente ao longo prazo. São várias ações que contribuem para ampliar o bom funcionamento, mas vale reforçar de sempre seguir as orientações do manual de uso de cada produto, respeitar os períodos de revisão, seguir as orientações do time de pósvendas da marca e em caso de dúvidas, acionar o serviço de apoio ao consumidor que está disponível através de uma central de atendimento no site da marca.

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

MÁRCIO BALTAZAR RISTON - No primeiro semestre de 2022, anunciamos junto ao mercado o lançamento do gerador EZ6500CXS que oferece máxima confiabilidade e eficiência em condições de utilização extremas, típicas ao uso profissional.

Dentro do segmento de construção civil ele pode ser utilizado na manutenção de vias públicas, obras de saneamento, na agricultura ou até mesmo como backup de energia para residências, escritórios, entre outras.

Como produto, ele é equipado com o GX390, consagrado motor de 4 tempos e tem como grandes diferenciais como tanque de 15,5 litros que lhe garante excelente autonomia, potência máxima de 6,5 kVa, além de garantia de 3 anos com as duas primeiras revisões gratuitas.

Além deste, temos uma linha completa de geradores, bem como motores, roçadeiras, cortadores de grama e motobombas, que buscam facilitar a vida das pessoas por meio de nossas solucões.





FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

mecan













































FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

































RESULTADO PESQUISA DE MERCADO DE LOCAÇÃO DEZEMBRO 2022

Compararado a novembro, como foi o mês de dezembro?

Melhor **27,5**%

Igual 27,5%

Pior 45%

Conseguiu repassar os reajustes de preços aos clientes?

Sim 47,50%

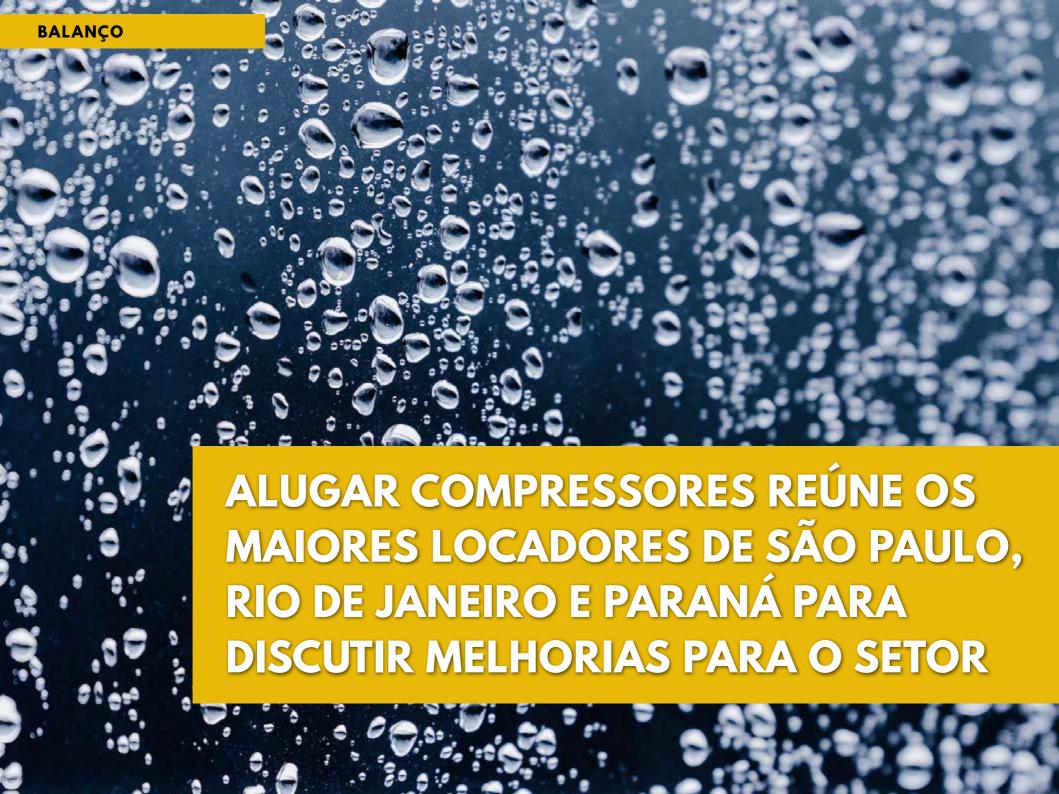
Não 52,50%

Mais clientes novos comparados ao mês anterior?

Sim 70%

Não 30%



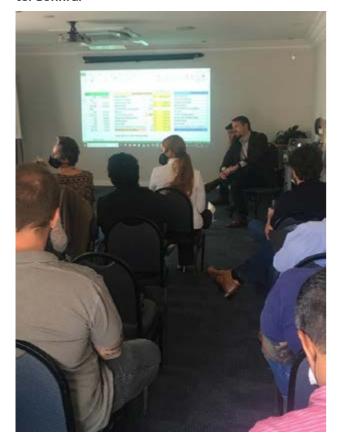


BALANÇO

Em fevereiro de 2022, a ALEC promoveu o primeiro ALUGAR COMPRESSORES voltado exclusivamente para o mercado de compressores grandes (acima de 80 PCM / 7bar) reunindo os maiores locadores de São Paulo, Rio de Janeiro e Paraná.

O evento teve como objetivo entender a visão desses profissionais para o futuro do mercado de compressores e a discussão de melhorias para o setor.

O Diretor de Fabricantes da ALEC Guilherme Boog organizou o encontro e fez um balanço geral do evento. Confira.



Como em todos os encontros, escutamos as nossas "dores" e captamos a temperatura e o otimismo dos empresários em relação aos projetos e clientes para o ano de 2022, bem como atualizamos informações relevantes sobre novos entrantes e disponibilidade de máquinas por parte dos fabricantes.

A reunião contou com a presença colaborativa da Dra. Mônica Zambolini, Diretora Jurídica da ALEC e teve seu fechamento realizado pelo nosso colega Alexandre Forjaz, Presidente da ALEC.



BOAS PRÁTICAS

Os locadores compartilharam e incentivaram boas práticas no mercado de aluguel, incluindo a elaboração de um contrato de locação que seja aderente às especificidades do negócio de compressores e ao regime de locação de 28 dias, o que facilita ao considerar as datas de retirada e devolução de equipamentos sempre no mesmo dia da semana.



CÁLCULO DO VALOR DE LOCAÇÃO

Houve também uma exemplificação de como deve ser calculado um valor justo para locação de equipamentos, baseados nas melhores práticas da ALEC e de seus membros, compartilhando slides similares aos usados nas edições do ALUGAR REGIONAL.



O momento macroeconômico e cenários de mercado também foram tema do encontro, gerando uma discussão colaborativa sobre os efeitos da inflação, alta do câmbio e dos juros para o custo operacional e de investimentos das empresas, mostrando os possíveis impactos nos resultados das empresas que não atualizam sua tabela.



TROCA DE EXPERIÊNCIAS

Como sempre, as discussões foram bastante participativas e enxergamos de forma positiva esse momento de integração e troca de experiências entre os locadores, incluindo aí vivências de outras empresas multiproduto que se reúnem em outros fóruns e tem benchmarks mais variados no mercado.

Com preocupação, falamos também sobre o aumento de golpes, inadimplência no setor e trocamos ideias sobre como aproveitar a experiência da ALEC e seus associados para implementar processos que minimizem o risco das empresas de locarem seus equipamentos a clientes fraudulentos ou sem capacidade de pagamento.





CONCLUSÃO

Por fim, entendemos que há espaço para todos e necessidade de melhoria e renovação da frota, o que ocorrerá à medida que o mercado se adequar ao novo cenário de custos pós-pandemia e com uma demanda crescente no setor de obras. Os locadores de compressores seguem firmes na oferta de um equipamento confiável e seguro, suprindo as necessidades do mercado de construção e dando suporte aos investimentos e ao crescimento sustentável do Brasil.



ANÁLISE DE CRÉDITO

Conduzimos, posteriormente, algumas discussões e compartilhamos materiais já existentes sobre como fazer uma análise de crédito ágil e eficaz. Nos sensibilizamos em relação à necessidade de compartilhar informações sobre atuação de golpistas em nosso mercado, visando evitar situações de fraude e ajudando-nos mutuamente a identificar estelionatários. A base de dados da ALEC é forte nesse sentido, de forma que vários locadores se associaram à entidade após as reuniões conduzidas.





Guilherme BoogDiretor de Fabricantes
ALEC

Calendário 2023

ABRIL	MAIO	JULHO	AGOSTO
06/04 BAIXADA SANTISTA	11/05 SÃO JOSÉ DOS CAMPOS/SP	06/07 RIBEIRÃO PRETO/SP	10/08 SÃO PAULO/SP
27/04 RECIFE/PE	25/05 CAMPO GRANDE/MS	27/07 CUIABÁ/MT	24/08 PORTO ALEGRE/RS
SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
14/09 SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP	05/10 CAMPINAS/SP	23/11 SOROCABA/SP	01/12 FLORIANÓPOLIS/SC
21/09 BELÉM/PA	19/10 SALVADOR/BA		
	06/04 BAIXADA SANTISTA 27/04 RECIFE/PE SETEMBRO 14/09 SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP 21/09	06/04 BAIXADA SANTISTA 27/04 RECIFE/PE SETEMBRO 11/05 SÃO JOSÉ DOS CAMPOS/SP 25/05 CAMPO GRANDE/MS OUTUBRO 14/09 SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP 21/09 19/10	06/04 BAIXADA SANTISTA 11/05 SÃO JOSÉ DOS CAMPOS/SP 06/07 RIBEIRÃO PRETO/SP 27/04 RECIFE/PE 25/05 CAMPO GRANDE/MS 27/07 CUIABÁ/MT SETEMBRO OUTUBRO NOVEMBRO 14/09 SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP 05/10 CAMPINAS/SP 23/11 SOROCABA/SP 21/09 19/10

novos temas novas palestras

Calendário de eventos 2023 nacionais e internacionais









21 a 23 de março

Joanópolis, São Paulo

FEICON

11 a 14 de abril

São Paulo, São Paulo



25 a 27 de abril

Stuttgart, Alemanha



03 e 04 de majo

Itapecerica da Serra, São Paulo



06 a 08 de junho

Masstricht, Holanda



12 a 14 de julho

Curitiba, Paraná



08 a 10 de agosto

São Paulo, São Paulo





GESTÃO

A evolução tecnológica na construção civil e, por conseguinte, no segmento de locação de equipamentos para este setor é notável, mas apesar deste progresso, tem-se perdas de até 70%. Grande parte dessas perdas ocorrem por falta da utilização de um modelo

de gestão eficaz. Evidenciase, neste cenário, uma carência que eleve os locadores à maior produtividade.

Se desenvolveu, a partir da indústria japonesa, o *lean thinking* (Mentalidade enxuta), modelo de gestão que tem por objetivo eliminar ou reduzir ao máximo os desperdícios.

Considera-se desperdício tudo aquilo que é feito, mas não adiciona valor ao produto ou serviço. Sua utilização é sucesso em várias atividades além da indústria, como administração pública, hospitais, e setor agrícola. Suas ferramentas localizam desperdícios importantes, nem sempre considerados normalmente.

Ohno (1997), um dos pioneiros na criação do modelo, menciona sete fontes de desperdício, as quais, no segmento de locação de equipamentos para construção civil, pode-se exemplificar: superprodução (itens locados raramente ou serviços nunca contratados), esperas (aguardar conserto ou liberação de um equipamento), transporte (movimentações desnecessárias de equipamentos e pessoas), processamento incorreto (ativi-

dades realizadas sem padrão definido), estoques desnecessários (peças de reposição ou mesmo máquinas em excesso), movimento (manuseios desnecessários realizados pelo pessoal), equipamentos de locação defeituosos.





Atualmente tem-se adicionado à essas fontes de desperdício, também, a sobrecarga dos equipamentos ou do pessoal.

Por meio das ferramentas do modelo de gestão "pensamento enxuto" pode-se reduzir, em valores médios, os custos em 30%, recursos em 25% e problemas com os clientes em 50%, dentre outros ganhos. Estes resultados também podem ser alcançados pelo segmento de locação de máquinas com a utilização deste modelo. Verifica-se, então, grandes oportunidades para os locadores que seguirem esse caminho.



Argélio Lima Paniago

Engenheiro mecânico com doutorado e mestrado pela Universidade de São Paulo (USP). Professor no Curso de Engenharia Mecânica do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP). Especialista e pesquisador nas áreas de gestão, projeto mecânico, modelagem e simulação de sistemas.



Em 2015, o Governo Federal criou o Programa de Incentivo à Geração de Energia Distribuída, despertando em investidores o interesse pelo assunto e, em 2021, já existiam 4.000 fazendas fotovoltaicas instaladas. Investidores compraram ou arrendaram centenas de hectares de terras e o Brasil tornou-se um celeiro de fazendas solares. Muitas delas já estão em operação, outras em construção.

É um mundo de oportunidades para o setor da locação? Pode ser se todos os cuidados não só no momento de elaborar o contrato, mas na negociação, forem levados em consideração, caso contrário pode ser uma série incessante de dor de cabeça e prejuízos sem fim.

Fizemos uma entrevista com a Helena Zago da Arlug, empresa com ampla experiência em negociação com Consórcios no passado e recentemente. Ela compartilha conosco suas vivências em várias situações que servem de alerta para os locadores na hora de negociar a locação de seus equipamentos.



Uma das primeiras experiência da Arlug com Consórcios foi na época da instalação de fibra ótica no Brasil, por volta dos anos 2000. Você pode compartilhar conosco?

As grandes fabricantes de cabos de fibra ótica criaram empresas que executavam a obra de infraestrutura para a colocação da fibra. Assim surgiu a empresa Conenge na vida das locadoras de São Paulo e Rio de Janeiro. A Intelig contratou uma grande fabricante de cabos, que por sua vez contratou a Conenge, uma empresa pequena, com pouquíssimo capital, para a execução de uma obra de milhões de reais, em Fortaleza.

A Conenge passou então a contratar pessoal, comprar material e locar equipamentos diversos de várias locadoras de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, lembrando que na região haviam poucas lo-

cadoras capazes de atendê-los. A locação, na época, era cobrada 30 dias após o uso do equipamento e concedido mais 30 dias para pagamento.

Teve início o pesadelo para os locadores. A Conenge começou a não pagar as locações.

Nós da Arlug, pressionamos o dono da empresa que nos levou à uma reunião na fabricante de cabos em que o responsável se comprometeu a quitar o pagamento, o que não aconteceu.

Na região da obra, postos de gasolina, bares e restaurantes utilizados pela Conenge para abastecimentos e refeições para os funcionários suspenderam o fornecimento por falta de pagamento.

Vários equipamentos locados já tinham sido retirados da obra por outros fornecedores locais para minimizar seus

prejuízos. Uma correria total. Muitos locadores além de não receberem o aluguel, não conseguiram recuperar seus equipamentos. Um prejuízo astronômico.

Conseguimos que nossos equipamentos fossem todos devolvidos, mas arcamos com o frete de volta de Fortaleza até São Paulo.

Em uma reunião presencial, um vice-presidente da Intelig disse que o valor que a Arlug e os outros locadores tinham a receber era "dinheiro de pipoca" para eles e que não nos preocupássemos que a Intelig iria nos pagar. O que não aconteceu.

Nós, locadores assumimos todo o prejuízo. A Conenge quebrou. A Intelig ficou com a obra pronta e com o cabo passado, ligado e faturando.

E a locação para a Colossus Minerals para exploração de metal precioso no Pará? Segundo notícias, a empresa abandonou o projeto do ouro em Serra Pelada. Como foi sua experiência nesse projeto?

Em maio de 2011, locamos um equipamento para a Colossus Minerals. Por um determinado período, eles pagaram corretamente, até que de repente começaram a atrasar títulos, a deixar protestar e sumiram no mapa. Todas as nossas tentativas de localizar os responsáveis para receber foram feitas sem sucesso. Até o processo no judiciário foi extinto, pois não foi localizado alguém responsável.



A Arlug alugou equipamentos para os Consórcios que estão fazendo o monotrilho de São Paulo?

Fomos procurados por vários Consórcios, mas depois de várias experiências mal sucedidas, não alugamos nada. A maioria dos Consórcios que passaram pelo monotrilho de São Paulo quebraram e deixaram débitos com os locadores. A estratégia do Governo era qualificar na licitação as empresas que apresentassem o menor preço para execução.

Quando os Consórcios não conseguem executar a obra no preço apresentado e acabam quebrando, o Governo chama um segundo, terceiro, quarto colocado na licitação até que a obra fique pronta pelo que eles "acham" ser o menor preço, independente do caos que cause na cidade com obras inacabadas e a demora na entrega.

Na realidade a obra não foi executada pelo menor preço, mas sim com os prejuízos das empresas que entregaram material ou que locaram os equipamentos e não foram pagas por isto.

Em 2021, a Arlug forneceu equipamentos para o Consórcio Construtor Solar Lavras para construção

de uma Fazenda Solar em Caucaia, no Ceará. Depois de toda sua vivência em Consórcios essa locação foi melhor que as outras?

Este Consórcio foi contratado para execução de obra de infraestrutura para a criação da Fazenda Solar da empresa Canadian Solar. Antes de fechar o negócio, conversei muito com o responsável pelo Consórcio (que é da

Andrade Gutierrez), deixei tudo muito claro e, é óbvio, cobrei o aluguel dos equipamentos e fretes antecipadamente.

Ficaram com o equipamento por quase um ano, mas no final do período passaram a atrasar os pagamentos sob o pretexto de que a Canadian Solar também estava postergando seus pagamentos. Com três parcelas de locações atrasadas e não pagas, devolveram os equipamentos.

Mesmo que toda a documentação interna do Consórcio estivesse em ordem e aprovada para pagamento, os mesmos não foram executados. Os responsáveis e funcionários da Andrade Gutierrez desapareceram. Não conseguimos falar com mais ninguém. Procuramos o ministério público, órgãos regulamentadores competentes, falamos com o Ministério de Desenvolvimento Regional, tudo sem sucesso. Entramos com o processo de cobrança judicial que, além de moroso, não é confiável. Estamos aguardando.

Com base em suas experiências seria melhor não participar de Consórcios?

Não é isso. Podemos sim fornecer aos Consórcios, mas mesmo estando tudo correto dentro dos processos, como: contrato assinado, nota fiscal de remessa dos equipamentos, condições de pagamento negociada, tudo isto antes da entrega dos equipamentos, é imprescindível ter cuidado com os golpistas de plantão. Busque mais informações sobre a saúde financeira de cada cliente.



Temos um grupo de associados à ALEC no WhatsApp, onde trocamos informações com outros associados que estejam fornecendo para o cliente em questão. Procure saber se outro fornecedor relatou algum problema de falta de pagamento ou outro que possa desabonar aquela cliente. Temos que parar de financiar obras que geram receitas aos seus investidores e proprietários, sendo que o passivo fica conosco.

É muito fácil sermos envolvidos em golpes e fraudes, o próprio poder público garante para essas pessoas/empresas meios para continuarem agindo legalmente dessa forma e eles deixam aos locadores um passivo que poderia ser evitado se tivéssemos confiado em nossos instintos básicos.

Saiba mais nos links abaixo









RENTAL NEWS - Janeiro/Fevereiro • 2023



MERCADO

A série especial Perspectivas 2023 abordou em 22/12 os resultados e as projeções do setor de energia solar do Brasil.

Para isso, o convidado é o presidente executivo da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (ABSOLAR), Rodrigo Sauaia.

Ele projeta que 2022 deverá superar 2021 e se tornar o melhor ano no histórico de crescimento do setor no Brasil. Já para o próximo ano, Sauaia vê espaço para novos recordes. "As projeções da ABSOLAR apontam que, somente em 2023, a fonte solar fotovoltaica deverá gerar mais de 300 mil novos empregos, espalhados por todas as regiões do País. Segundo a avaliação da entidade, os novos investimentos privados no setor poderão ultrapassar a cifra de R\$ 50 bilhões em 2023", projetou.

Ainda assim, o presidente da associação diz que nosso país está atrasado em comparação com outras nações no que diz respeito ao uso da energia solar. Para mudar esse quadro, Sauaia sugere uma série de medidas que envolvem suporte e planejamento para a implementação da tecnologia, políticas públicas, incentivos e programas para o setor.

Como a sua associação atuou em 2022? Os resultados foram positivos? Como os negócios transcorreram?

A ABSOLAR foi fundada em 2013 e é a associação que representa todos os elos da cadeia de valor do setor solar fotovoltaico no Brasil. Possui hoje centenas de empresas associadas e tem como foco principal ser a voz e o rosto representando o setor solar fotovoltaico no Brasil. Também tem o papel de fazer o acompanhamento e monitoramento do mercado, das oportunidades, dos números e dados do setor.

Assim como tem feito desde sua fundação, a ABSOLAR trabalhou em 2022 em prol do desenvolvimento e crescimento da fonte solar fotovoltaica no País, com excelentes

resultados no período. Nosso trabalho está concentrado em promover e divulgar a utilização desta tecnologia limpa, renovável, acessível e competitiva, bem como de outras tecnologias sinérgicas e estratégicas ao setor solar, como armazenamento de energia elétrica e hidrogênio verde.

A ABSOLAR trabalhou pelo aprimoramento dos parâmetros técnicos, regulatórios e tributários aplicados ao setor, em âmbitos federal, estadual e municipal. A agenda da ABSOLAR contemplou eventos nacionais e internacionais, reuniões junto aos principais tomadores de decisão dos Poderes Executivo e Legislativo, como Ministério de Minas e Energia (MME), Ministério da Economia (ME), Ministério do Meio Ambiente (MMA), CNPE, ANEEL, ONS, EPE, CCEE entre outros.

Os resultados, no geral, foram bastante positivos, e a AB-SOLAR projeta que 2022 deverá superar o ano de 2021 e se tornar o melhor ano no histórico de crescimento do setor no Brasil, com espaço para novos recordes em 2023.

O que espera para 2023? Quais são as perspectivas para o ano que vem?

As projeções da ABSOLAR apontam que, somente em 2023, a fonte solar fotovoltaica deverá gerar mais de 300 mil novos empregos, espalhados por todas as regiões do País. Segundo a avaliação da entidade, os novos investimentos privados no setor poderão ultrapassar a cifra de R\$ 50 bilhões em 2023, somando as usinas de grande porte e os pequenos sistemas em telhados, fachadas e pequenos terrenos.

Em 2023 serão adicionados mais de 10 gigawatts (GW) de potência instalada, somando as usinas de grande porte e os sistemas de geração própria de energia elétrica.

A fonte solar deve atingir uma potência operacional instalada de 34 GW no próximo ano, sendo 21,6 GW provenientes da geração própria de energia solar e 12,4 GW de grandes usinas centralizadas.



MERCADO

As perspectivas para o setor são de chegar ao final de 2023 com um acumulado de cerca de 1 milhão de empregos no Brasil desde 2012, distribuídos entre todos os elos produtivos do setor. Os investimentos totais devem chegar a R\$ 170,9 bilhões, com mais de R\$ 53,8 bilhões em arrecadação de tributos públicos.

Este crescimento consistente da energia solar em 2023 é impulsionado pelo alto custo na conta de luz e pelos benefícios proporcionados pela fonte a todos os consumidores brasileiros. A tecnologia fotovoltaica tem se popularizado cada vez no País, atingindo todas as classes de consumo e trazendo um efeito multiplicador positivo para a sociedade brasileira.

Atualmente, a solar é a fonte renovável mais competitiva do País e uma verdadeira alavanca para o desenvolvimento social, econômico e ambiental, com geração de emprego e renda, atração de investimentos, diversificação da matriz elétrica e benefícios sistêmicos para todos os cidadãos. O Brasil tem tudo a ganhar com a fonte e está avançando para se tornar uma grande liderança mundial neste setor, cada vez mais estratégico no mundo.

Quais as sugestões que daria aos governantes para que os negócios prosperem ainda mais?

Atualmente, o Brasil ainda está atrasado em comparação a outros países no uso da energia solar. Em uma comparação com outras fontes e tecnologias renováveis, o Brasil é referência mundial. É o terceiro país do mundo com maior capacidade instalada, somando todas as fontes renováveis, e o segundo maior em hidrelétricas e em biomassa. O sexto maior em energia eólica. Porém, na energia solar, ainda estamos em 13º no ranking mundial, atrás de países que têm um recurso solar muito inferior e muito menos área disponível, como Alemanha, Japão e Reino Unido.

Um dos principais motivos para esse atraso é justamente a falta de suporte e planejamento para a implementação da tecnologia, de políticas públicas, incentivos e programas para o setor. A energia solar encontra alguns desafios que precisam ser superados. Um deles é a limitação na capacidade de escoamento das linhas de transmissão. Há uma falta de linhas suficientes para escoar toda a energia produzida no Nordeste, por exemplo, para as demais regiões do Brasil.

Isso tem feito com que o Brasil esteja desperdiçando, jogando fora um pedaço da energia solar, eólica e até mesmo das hidrelétricas. É fundamental acelerar e ampliar a capacidade de transmissão do país para remover esse gargalo, que já está sendo sentido pelo mercado e pelo setor.

Além disso, é fundamental uma solução regulatória para repor os investimentos dos empreendedores quando essa energia é desperdiçada, de tal modo que eles sejam remunerados pela energia que efetivamente geraram. Eles não podem ser culpabilizados por um problema que não está na alçada de decisão deles.



Outro ponto importante é a necessidade de aproveitar melhor o recurso solar, com um volume maior de contratação nos leilões públicos. A gente percebe que hoje os leilões acabam tendo uma contratação muito aquém das expectativas do mercado no volume de energia solar comprado pelo governo, apesar de ser uma das fontes mais competi-

tivas. Para ter uma ideia, dos últimos seis leilões de energia feitos no Brasil, em cinco deles a energia solar teve o menor preço médio de venda. Era de se esperar que o governo estivesse priorizando comprar essa energia limpa, barata e de rápida implementação. As usinas ficam prontas em um prazo menor do que a média dos outros empreendimentos. Portanto, é preciso revisar esse planejamento.

Também temos visto cada vez mais interesse dos gestores públicos em instalar energia solar. Isso vale para os municípios, mas também para os estados e até mesmo órgãos da administração federal, legislativo e judiciário. Além da economia que a energia solar pode trazer de imediato, ajudando a liberar orçamento para outras atividades e investimentos importantes, é também uma forma do governo mostrar a sua liderança na área da sustentabilidade, o seu compromisso com o meio ambiente. E uma forma de incorporar uma tecnologia que gera um volume importante de postos de trabalho, de empregos locais.

Portanto, ajuda a aquecer a economia do município, do estado, da região. Por isso, nós temos visto cada vez mais estados e municípios desenvolverem os seus programas de energia solar, como é caso do Goiás Solar, Palmas Solar, Salvador Solar, entre outros. A ABSOLAR apoiou o desenvolvimento desses programas e estamos à disposição para apoiar o governo federal e outros estados, capitais, municípios interessados em adotar a energia solar como parte da solução para os seus desafios.

Além disso, novas oportunidades podem ser vistas como a produção de hidrogênio verde, por meio da eletrólise utilizando energia elétrica renovável, especialmente solar e eólica, que são as mais competitivas. Outra grande oportunidade está no desenvolvimento de programas, regulamentações, reduções tributárias e incentivos aos sistemas de armazenamento de energia elétrica, as baterias que podem ser instaladas em edificações ou junto às usinas de geração.

Fonte: Petronotícias



LOCADORAS DEIXAM PARA
ÚLTIMA HORA O ENVIO DAS INFORMAÇÕES
DOS EVENTOS DE SST AO ESOCIAL E
CORREM RISCO DE SEREM PENALIZADAS

É obrigatório o envio de informações de Saúde e Segurança do Trabalho ao eSocial, exigida pela quarta fase de implementação do Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas, desde janeiro de 2022, porém as multas e penalidades foram adiadas para a partir de janeiro de 2023.

As informações a serem enviadas ao sistema não são novidades e já são parte integrantes das ações mínimas de prevenção de acidentes e doenças implemen-

tadas pelo PGR NR 01 - Programa de Gerenciamento de Riscos. PCMSO NR 07 Programa de Controle Médico e Saúde Ocupacional e LTCAT NR 15 - Laudo Técnico das Condições do Ambiente de Trabalho. sendo obrigatórias décadas, desde a criação e inclusão como parte das ações de melho-

Cocial

rias trabalhistas conforme CLT

Só que agora precisam ser inseridas juntamente com as demais informações histórico-laboral dos trabalhadores de forma unificada. Acredita-se que com isso o governo consiga cruzar informações trabalhistas e previdenciárias de forma mais completa, facilitando assim, a visualização do comprometimento das empresas no cumprimento desses itens obrigatórios, que nem sempre eram cumpridos.

Diagnóstico Geral

O que percebemos trabalhando na Tecnical Consultoria em SST, juntamente em parceria com a Rede Medicina e Segurança do Trabalho, é que apesar dos alertas feitos pelos escritórios de contabilidade, clínicas de saúde ocupacionais, associações (em especial a ALEC que promoveu lives e artigos), sindicatos e até

por parte dos profissionais de segurança do trabalho, muitas empresas acabaram deixando para última hora.

Notamos o aumento da procura por empresas de apoio como a nossa, que possuem programas que facilitam essa inclusão de informações apenas nos últimos dias.

gerando uma sobrecarga de trabalho dos profissionais especializados e, consequente, chances de erros e divergências das informações necessárias. Isso porque no final do ano, muitas empresas de contabilidade que já tem sua demanda de trabalho aumentada, também entraram em recesso e férias coletivas de seus empregados, dificultando a informação de dados necessários.

Cerca de 30% das empresas atendidas pela consultoria não atenderam às exigências ou deixaram de enviar todas as informações necessárias, ou ainda fazem parte das que deixaram para dezembro de 2022.

Espera-se que as adequações sejam feitas ainda em janeiro de 2023 sob pena de multas, lembrando que todas as ações nesse sentido sejam voltadas ao objetivo principal de acompanhar a saúde da empresa e do trabalhador e não apenas a de cumprir a legislação.

Para consultas, acesse:

e-Social CLIQUE AQUI



Claudia de Lima Brito
Técnica em segurança do trabalho, consultora pela
empresa Tecnical Consultoria e em parceria com
Rede Medicina e Segurança do Trabalho.

BROCA PARA MARTELETE COM 2 CANAIS HELICOIDAIS E PONTA COM 4 ARESTAS DE CORTE



A broca SDS Plus Extreme 4C é ideal para trabalhos de perfuração rápida em concreto, alvenaria e pedras ornamentais, além de instalação de fixadores.

É composta por uma ponta maciça de carbeto de tungstênio (metal duro) com quatro arestas de corte e haste maciça em aço com dois canais helicoidais. Com núcleo reforçado, garante máxima capacidade de carga e maior resistência à ruptura e por ser fabricada com um único ponto de união por solda, sua vida útil é prolongada.

Compatível com os marteletes rompedores e perfuradores da linha SDS PLUS, pode ser encontrada em 20 diferentes tamanhos.



Telefone: 0800-703-4644 Whatsapp: +1 209 409 3173

Site: CLIQUE AQUI

E-mail: CLIQUE AQUI





MULHERES NA LOCAÇÃO



Nessa primeira edição do ano, trazemos a trajetória de Helena Zago da Arlug que compartilha sua história profissional.

Uma mulher determinada, negociadora como ninguém, líder, que vem desempenhando um papel importante no grupo de compressores, uma inspiração para outras mulheres do setor.

Nessa primeira edição do ano, trazemos a trajetória de Helena Zago da Arlug que compartilha sua história profissional. Uma mulher determinada, negociadora como ninguém, líder, que vem desempenhando um papel importante no grupo de compressores, uma inspiração para outras mulheres do setor.

"Meu pai e minha mãe tinham uma empresa muito pequena, quase nano e com ela que sustentaram a família, pagando a escola de seus dois filhos.

Desde os meus 11 anos, sou a mais velha, ia com meu pai para fábrica depois da escola para aprender tudo o que envolvia a administração de uma empresa. Eu o via se desdobrar para atender clientes, fornecedores, bancos, colaboradores e o cuidado que tinha ao tratar todos muito bem. Percebia também as dificuldades financeiras pelas quais passavam constantemente com a falta de vendas, falta de pagamentos dos clientes e toda a sorte de problemas que qualquer empresa tem.

"A CAPACIDADE LABORAL, INTELECTUAL E DE DISCERNIMENTO NÃO DEPENDE DO SEXO."

Helena Zago Arlug

MULHERES NA LOCAÇÃO

Aos 17 anos, deixei a fábrica e decidi que não queria aqueles problemas para minha vida e comecei a pensar em outra carreira. Acabei prestando vestibular para Serviço Social, comecei o curso à noite e fui procurar emprego.

Na única entrevista que fiz fui contratada em um banco multinacional para o Departamento de Recursos Humanos. Fiquei lá por 3 anos, porém era chegada a hora de cumprir as horas de estágio para a graduação e fui fazer estágio em Serviço Social em outra multinacional que fabricava vidros. Conclui a graduação, acabou o estágio e me vi desempregada.

Como a vida não é só trabalho... neste ínterim me casei. Meu marido era sócio minoritário em uma empresa de locação de compressores, passado o primeiro ano de nosso casamento, a sociedade se desfez e ele acabou montando a Arlug Compressores. No mesmo mês nasceu nossa primeira filha.

No começo não havia faturamento suficiente para pagar uma pessoa para as tarefas administrativas, instintivamente comecei a ajudá-lo. E aqueles problemas que eu não queria para minha vida estavam lá presentes.

Para melhorar minha visão empresarial, fiz vários cursos extracurriculares voltados às finanças e administração na FGV e conclui o máster em Marketing na ESPM.

Passamos por vários planos econômicos, alguns problemas muitos difíceis, mas precisávamos seguir.





Há 19 anos, meu marido resolveu só fazer parte do conselho e eu venho administrando a empresa desde então.

Nesse tempo, abrimos duas unidades de negócios, uma no Rio de Janeiro e outra em Minas Gerais. Criamos também a Haza Manutenção de Compressores, distribuidora de equipamentos Chicago Pneumatic junto com um sócio e os planos são de crescimento em novas unidades de negócios.

Nos últimos anos, estamos preparando para que a segunda geração assuma a administração, meu filho está na empresa há 10 e minha filha começou na empresa em março do ano passado.

A capacidade laboral, intelectual e de discernimento não depende do sexo. O conjunto de pessoas envolvidas, o foco no negócio/mercado, a vontade de se desenvolver, independentemente se homens ou mulheres, colaboradores ou diretores, é que promovem o crescimento sólido da empresa.

Então, que venham mais desafios!

ANUNCIE PARA LOCADORAS DE TODO O BRASIL

Revista Digital Rental News



Enviada para profissionais do setor rental em todo o Brasil

APP Cálculo de preço de locação e frete





Portal ALEC

Patrocínio de Webinars, Palestras, Workshops

Vendas Tributário Formação de Preço Normas de Segurança Cobrança Contrato Marketing e Mídias Sociais e muito mais

Patrocínio



16 edições

Projetos Especiais

Lives
Webinars
E-books
Manuais Técnicos
Treinamentos técnicos EAD
Eventos

