Revista

RENTAL NEWS

EDIÇÃO MARÇO/ABRIL • 2023

Alec
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS LOCADORES DE EQUIPAMENTOS E BENS MÓVEIS

ESPECIAL ARA SHOW 2023

SEGURANÇA

Entrevista com o Engenheiro do Trabalho Antonio Pereira, as últimas mudanças na segurança do trabalho.
Página 40

FIQUE POR DENTRO

Live sobre desperdícios nas locadoras: aprenda como evitá-las e aumentar sua produtividade.
Página 05

PONTO DE VISTA DO FABRICANTE

Entrevista com Luis Fernando Costa, Coordenador de Aplicação de Produto do Grupo Tuper.
Página 14

Índice

05
Menos desperdício; mais produtividade

08
ALUGAR Baixada Santista

12
ALEC 30 anos

14
Entrevista: Luis Fernando Costa - Tuper

21
Especial ARA Show

26
Especial ARA Rental Show

30
A importância do ESG

33
Redução imediata de impostos

36
11 regras de ouro para o sucesso

39
Ultimas mudanças na segurança do trabalho

43
Nova serra de esquadria DeWalt

44
Mulheres na Locação: Angela Giorgi

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 2022/2023

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.

É com grande satisfação que trazemos a você a edição de março e abril da revista Rental News, repleta de conteúdo de qualidade e informações relevantes para o setor de locação de equipamentos.

Iniciamos 2023 com algumas feiras internacionais de renome nos Estados Unidos: ARA Show (Orlando, Florida), Conexpo (Las Vegas, Nevada) e Promat (Chicago, Illinois) que trouxeram novidades para o mercado de construção, mineração, locação de equipamentos leves e pesados e toda rede de supply chain.

Os robôs, bem como as baterias de lítio estão cada vez mais comuns e o futuro é agora. Empilhadeiras automáticas, operação à distância de máquinas, drones que auxiliam inventário e, principalmente, toda uma nova linha que equipamentos que não usam mais motores a combustão são alguns dos exemplos.

Eu estive pessoalmente nas feiras após 3 anos sem poder viajar por causa da pandemia e fiquei impressionado com os resultados. É importante se manter atualizado, pois as tecnologias mudam a cada ano. Ainda sobre feiras gostaria de chamar a atenção para o especial sobre a ARA SHOW, o primeiro evento do ano e que é referência para o nosso mercado de locação que trouxe diversas palestras, tendências e novidades.

Destaco também a entrevista com o engenheiro de segurança Antonio Pereira, que aborda a implantação do Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR) e do Gerenciamento de Riscos Ocupacionais (GRO), bem como normas que estão para serem aprovadas e podem ter impacto no setor rental.

Na coluna Ponto de Vista do Fabricante, você terá a oportunidade de conhecer mais sobre o nosso novo fabricante associado, Tuper, sua visão do mercado de locação e da construção civil, entre outros temas.

Além disso, nosso diretor de fabricantes, Guilherme Boog, elaborou 11 “regras de ouro” para reflexão, que recomendo a leitura atenta e compartilhamento com colegas locadores.

Outra matéria de extrema importância é sobre o planejamento tributário para locadoras no lucro real que pode resultar em redução de impostos. Não deixe de conferir se esse é o seu caso.

Em comemoração aos 30 anos da Associação, apresentamos o depoimento de Sergio Guerra, do Grupo Orguel, um dos fundadores da ALEC, é gratificante relembrar 3 décadas de história e evolução do mercado.

Veja também a coluna Mulheres na Locação, com o relato de Angela Giorgi, da Stilo Locação de Campo Grande, uma mulher que se apaixonou pelo setor de locação.

Para quem não teve a oportunidade de assistir a live sobre desperdícios na locadora com o professor Argelio Paniago e com Eduardo Baggio da Rentax Locadora de Piracicaba, fizemos um resumo dos principais pontos abordados.

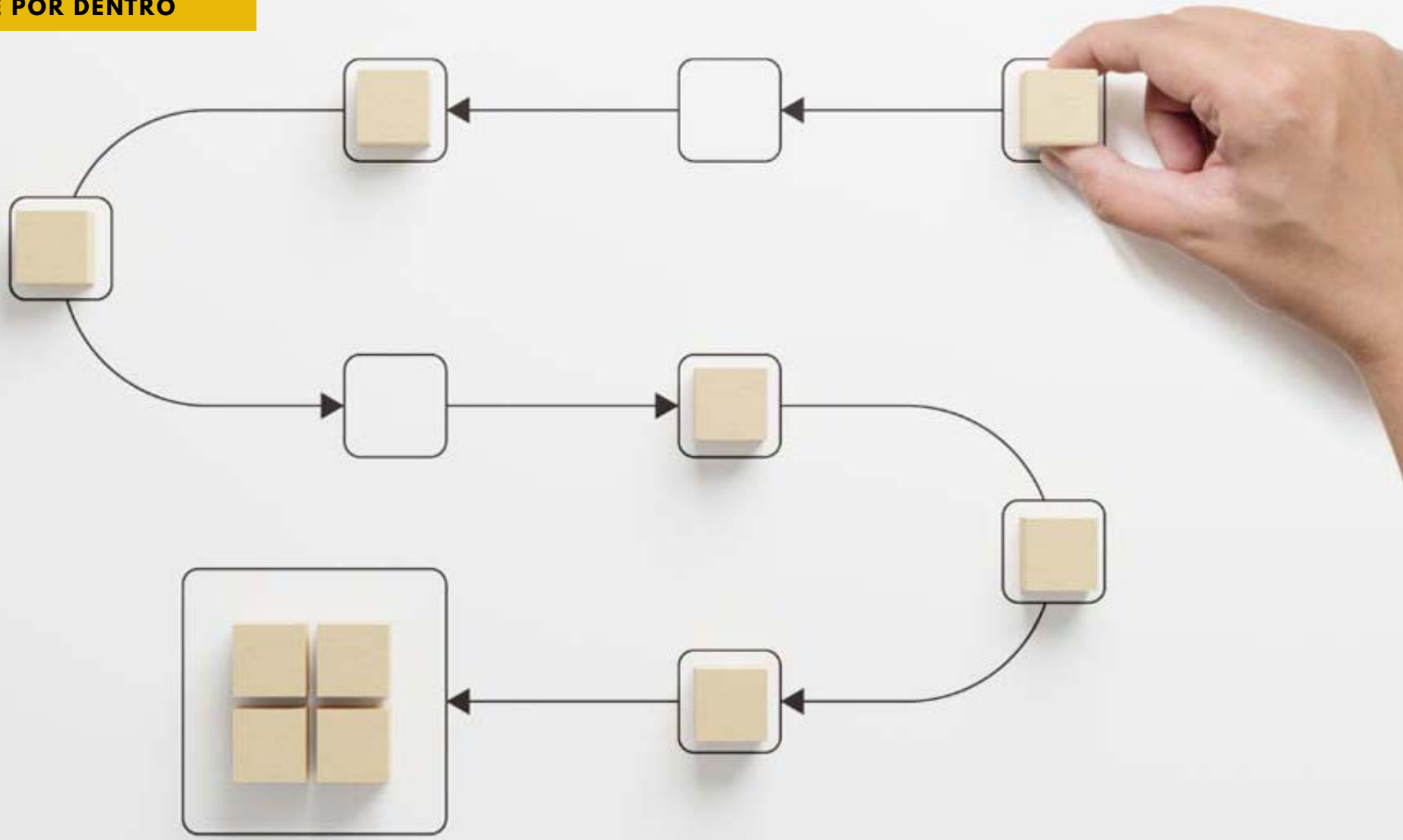
E por fim, não menos importante, realizamos a primeira edição do Alugar Regional em Santos reunindo mais de 30 locadores da Baixada Santista em um evento que juntou palestra sobre manutenção, segurança do trabalho, network e happy hour até altas horas. Esse ano promete!

Essa edição foi especialmente preparada para você, locador, com o objetivo de oferecer informações relevantes e contribuir para o seu sucesso no mercado.

Aproveite e boa leitura!

Alexandre Forjaz
Presidente

FIQUE POR DENTRO



LIVE SOBRE DESPERDÍCIOS NAS LOCADORAS: APRENDA COMO EVITÁ-LOS E AUMENTAR SUA PRODUTIVIDADE

Destaques da live: Argélio Lima Paniago, engenheiro mecânico, professor com doutorado e mestrado pela USP, especialista e pesquisador em gestão, projeto mecânico, modelagem e simulação de sistemas, juntamente com Eduardo Baggio, da Rentax Locadora, de Piracicaba que implantou o modelo de gestão "Pensamento Enxuto", apresentaram dicas valiosas para evitar desperdícios nas locadoras e aumentar a produtividade. Veja o resumo dos principais pontos da live. Você também pode assistir a íntegra no Instagram da ALEC @alecassociacao.

Identificando os principais desperdícios nas locadoras

Itens locados raramente ou serviços nunca contratados (superprodução), equipamentos aguardando conserto ou liberação (esperas), movimentações desnecessárias de equipamentos e pessoas (transporte), atividades realizadas sem padrão definido (processamento incorreto), peças de reposição ou até máquinas em excesso (estoques desnecessários), manuseios desnecessários realizados pelo pessoal (movimento), equipamentos de locação defeituosos, sobrecarga dos equipamentos ou do pessoal.

Mapeamento de processos ajuda sua locadora a reduzir desperdícios e melhorar a eficiência operacional

Identifica problemas no processo, o desperdício de movimentos e ineficiência no layout do local de trabalho, por exemplo. Sinaliza atrasos, passos que não agregam valor e transferências problemáticas. É possível revelar a variação de atividades dos funcionários do processo e as áreas com problemas dentro do processo e suas causas, mostra o que está acontecendo de fato e não o que o pessoal pensa que está acontecendo. Determina a responsabilidade das diversas funções administrativas para treinar os funcionários no novo processo.

Método Kanban – como funciona

O Kanban é utilizado na indústria para controlar o fluxo de material, não permitindo excessos nem faltas entre os diversos processos fabris. Na área de manutenção esse método e utilizado para controlar o fluxo de trabalho serviços, controlando as ordens de serviço (OS) em diversas etapas da execução dos trabalhos. A quantidade de OS entre pendentes, em execução, dependendo de peças ou serviços de terceiros e concluídas, é estabelecida pela capacidade dos recursos existentes na área de manutenção.

Método Kanban – desafios para implementação

Pode-se citar como dificuldades: 1) O dimensionamento da quantidade de ordens de serviço para cada etapa dos serviços, pois isso determina a não ocorrência de acúmulos e, por consequência de esperas. 2) A disciplina de se seguir aquilo que está previsto na operação determinada como padrão.

Sistematização dos serviços de oficina nas locadoras – redução de erros e melhoria da eficiência

No setor de locação de equipamentos, uma das principais atividades é a conservação dos ativos. Assim, a sistematização da oficina com o desenvolvimento de padrões de trabalho e organização da oficina, rotinas de manutenção corretiva/preventiva, entrega/recebimento dos equipamentos, teste de equipamentos e treinamento do pessoal. Além da disponibilidade rápida de desenhos, lista de peças e de possíveis fornecedores.

Prazo para implementação e custo médio

Uma implementação completa, em que se tem o processo funcionando em harmonia, não é alcançado em menos de 1 ano. Mas alguns benefícios já aparecem no início da implementação. Pode-se reduzir os custos em até 30%, redução de recursos em até 30% e de 50% a menos de problemas com os clientes. O custo para implementação é bastante baixo, pois envolve principalmente a organização interna da locadora.

Resistência do pessoal

Como toda mudança, a implantação da "mentalidade enxuta" enfrenta resistências, as quais são vencidas pela firmeza de propósito de quem a está conduzindo. Logo o pessoal vai sentir os benefícios em seus próprios trabalhos, pois se reduzem os conflitos e aquilo que denominamos "dores de cabeça" ou stress.

Ações para aumentar a eficiência na locadora

Uma ação que poderia aumentar a eficiência das locadoras seria o estudo de engenharia tempos e métodos, em que se dimensiona a necessidade real de recursos para o bom andamento da locadora. Esse estudo pode ser modelado e simulado antes de quaisquer alterações reais. Isso permitiria um grande ganho de produtividade.

Futuro das locadoras

Participação cada vez maior das locadoras, pois cada vez haverá menos aquisições de ativos para auxílio aos serviços por parte das construtoras da área civil e por parte das indústrias.

ALUGAR BAIXADA SANTISTA

REÚNE MAIS DE 30 LOCADORES PARA DISCUTIR MANUTENÇÃO DE EQUIPAMENTOS E SEGURANÇA NO TRABALHO

No dia 28 de março foi realizado o ALUGAR BAIXADA SANTISTA, evento que reuniu mais de 30 locadores da região em Santos, com o objetivo de debater assuntos importantes para o setor de locação de equipamentos. A abertura do evento foi feita pelo presidente Alexandre Forjaz, que deu as boas-vindas aos participantes e destacou a importância do encontro para a troca de informações e conhecimento.

Durante o evento foram abordados dois temas principais. O primeiro deles foi a manutenção de equipamentos, até quando o locador deve investir e qual é o ponto de equilíbrio. O Diretor da Baixada Santista da ALEC, Alexandre do Nascimento Silva, fez uma apresentação sobre o tema, simulando contas para mostrar a diferença entre lucratividade e rentabilidade, e como essa análise pode ser utilizada para tomar decisões importantes na gestão dos negócios.

O segundo tema abordado foi a segurança e o gerenciamento de riscos. O Engenheiro de Segurança, Antonio Pereira, apresentou várias questões relacionadas ao assunto, como a implantação do Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR) e do Gerenciamento de Riscos Ocupacionais (GRO), bem como normas que estão para serem aprovadas e podem ter impacto no setor rental.

Além das palestras, o evento também ofereceu um espaço para networking, onde os participantes tiveram a oportunidade de se conhecer, conversar e fechar negócios. O encerramento foi marcado por um happy hour, oferecido aos participantes como uma forma de confraternização.

O evento contou com o patrocínio de quatro empresas: Eloca, Fortequip, Mecan e Vibromak, que acreditam na importância de eventos como esse para o fortalecimento do setor de locação de equipamentos.

Para quem tem interesse em conhecer mais sobre o setor de locação de equipamentos e as questões que envolvem a gestão desses negócios, a participação em um ALUGAR REGIONAL pode ser uma excelente oportunidade. Além disso, é possível aprender mais sobre temas importantes, como a diferença entre lucratividade e rentabilidade, tendências de mercado e a importância do gerenciamento de riscos para a segurança no trabalho.

Veja na próxima página a opinião de quem foi e programe sua participação nas próximas edições.

Clique nas fotos para ver os respectivos depoimentos

Cláudia
Beta Locação
Guarujá / SP

Silvana Nunes Vicente
Sil Locações
Guarujá / SP

Júlio Cesar Correa
Lig Alug
Santos / SP

Gustavo Martins
Casa do Construtor
Baixada Santista / SP

ANALOC RENTAL SHOW 2023
com LOCADORESBR

Palestrantes e convidados renomados no mercado

Alexandre Assis
Eurimilson Daniel
William Caldas
Luís Artur Nogueira
Guilherme Boog
Daniel Guedes

9 Congresso Nacional Valorização do Rental
4° Encontro LOCADORESBR

12 a 14 de julho
CURITIBA / PR
Centro de Eventos Positivo

Inscreva-se GRÁTIS no site:
analocrentalshow.com.br

NOVOS ASSOCIADOS

Locadora
Catalão/SP
instagram.com/alucat_locacoes/

Locadora
Botucatu/SP
gusmaolocacoes.com.br

Locadora
Santos/SP
locatudoequipamentos.com.br

Locadora
Palmas/TO
locamaisto.com.br

Locadora
São Paulo/SP
3mclocadora.com.br

Locadora
Poços de Caldas/MG
gtnlocacoes.com.br

Locadora
Campo Grande/MS
mestredaobralocacoes.com.br

Locadora
Campinas/SP
www.reequip.com.br

Locadora
Itanhaém/SP
barracaodoconstrutor.com.br

Locadora
Osasco/SP
www.locatom.com.br

Locadora
Lorena/SP
Facebook

ORGUEL E ALEC – Uma história de muito sucesso!

Falar da ALEC traz um misto de satisfação, orgulho e pertencimento. Afinal, a história da Orguel perpassa pela fundação da Associação na década de 90, uma vez que somos um dos seus membros-fundadores.

ALEC surgiu a partir da necessidade dos locadores de bens móveis em ter um espaço de interação e apoio ao seu negócio. Afinal, um dos segmentos que mais abastecem a construção civil precisava se fortalecer e estabelecer bases e diretrizes para o futuro.

Antes de ter sua sede própria, os locadores se reuniam em salas emprestadas. Uma das memórias mais vivas na história da Orguel retorna ao ano de 1997, com as reuniões acontecendo em uma das salas da Mecan. São lembranças vívidas e muito significativas, porque ali estava também o DNA dos fundadores da Orguel, Fábio e Francisco de Assis Guerra Lages, que sempre apoiaram o associativismo. É muito gratificante saber que a Orguel abraçou e incentivou o idealismo e o pioneirismo dos locadores à época.

Inclusive um dos presidentes da ALEC-MG foi o Sr. Francisco de Assis Guerra Lages, que levou para a entidade o conhecimento adquirido na fundação e condução da Orguel. E sendo ele grande apoiador do associativismo, não mediu esforços, junto a Fábio, para contribuírem na profissionalização do rental no Brasil.

Para eles, era uma satisfação reunir os membros da ALEC para o compartilhamento de insights, dores, necessidades e novas tecnologias disponíveis no Brasil e no mundo. Ou ainda receber os seus membros, de forma frugal, para discutir o andamento do mercado, programar viagens às feiras nacionais e internacionais ou visitas técnicas às instalações dos fornecedores. Ressalta-se que Sérgio Fagundes Guerra Lages, o CEO da Orguel figura também como um dos membros fundadores da ALEC-MG.

Aliás, a Orguel tem essa característica: apoiar e fomentar ideias e projetos que favoreçam o ganha-ganha, pois o conhecimento precisa ser compartilhado e o mercado está de braços abertos para quem faz bem-feito. Com locadores cada vez mais profissionalizados, o mercado ganha em qualidade e alta tecnologia das soluções. Além da presidência, a Orguel teve entre suas diretorias outros executivos, o nosso Diretor Comercial, Renison Moreira, que criou e desenvolveu a Diretoria de Fôrmas e Escoramentos.

A representatividade da ALEC é inegável, por ser percussora entre as entidades de classe e porque inspirados nela, diversos Sindileqs surgiram pelo Brasil. A ALEC tem propiciado a convivência sadia com as empresas do nosso segmento, com vistas ao amplo desenvolvimento do mercado. A ALEC abriu e abre portas para que as próprias empresas tenham diálogo e trânsito com os fornecedores para aprimoramento das tecnologias dos produtos.

Ter a chancela da ALEC permitiu que a Orguel e outras empresas estivessem em evidência nas primeiras grandes feiras do setor, sobretudo aquelas que ocorriam em São Paulo, o maior mercado do país.

Este entendimento e acolhimento nos estimula enquanto membros e favorece especialmente aos nossos clientes, que podem contar com o que há de mais tecnológico para o seu negócio.

Sérgio Fagundes Guerra Lages
Orguel

ASSOCIE-SE À ALEC E FAÇA A DIFERENÇA.

1. CONSULTORIA JURÍDICA
2. NETWORK COM LOCADORES
3. CURSOS E WEBINARS
4. CREDIBILIDADE E INFLUÊNCIA
5. FICA POR DENTRO DO MERCADO
6. DESCONTOS EM SERVIÇOS
7. MANUAIS DE INSTRUÇÃO DE EQUIPAMENTOS
8. APP - CÁLCULO DE LOCAÇÃO E FRETE

ENCONTRE PARCEIROS. COMPARTILHE IDEIAS. FECHE NEGÓCIOS.

CLIQUE AQUI PARA SABER MAIS

ENTREVISTA

LUIS FERNANDO COSTA

TUPER

Nessa edição, entrevistamos Luis Fernando Costa, Coordenador de Aplicação de Produto do Grupo Tuper. A empresa, que no passado já foi associada à ALEC, recentemente voltou a fazer parte da Associação, o que demonstra o quanto valoriza o setor rental e acredita em seu potencial. Durante a entrevista abordamos vários temas, desde o mercado rental, cenário atual da construção civil, os diferenciais da empresa com os quais a Tuper tem se destacado no mercado.
Confira essa entrevista exclusiva.

1 – Recentemente, a Tuper retornou à ALEC após ter sido associada há muitos anos. Poderia nos contar qual foi o motivo que levou a empresa a tomar essa decisão, o que considera relevante na Associação para o segmento rental e, consequentemente, para os locadores de equipamentos?

Luis Fernando: *Está sendo muito positivo retornar à ALEC, uma entidade forte e conceituada que é referência no segmento rental e, por isso, relevante para nossa estratégia de negócios. Esperamos poder contribuir para o crescimento do setor no país, buscando apresentar sempre o que há de melhor em produtos e serviços, e alinhados com as mais rígidas normas de segurança. Além da possibilidade de exposição de nossas linhas de andaimes e escoras, entendemos ser de grande importância o retorno à entidade para uma participação ativa e ampliação das possibilidades de networking.*

2 – Com a mudança no cenário político, a indústria da construção civil passou por um período de incertezas, mas as perspectivas são otimistas para 2023, com um crescimento esperado de 2,5% para o setor. Nesse contexto, as vendas de imóveis e as de cimento já apresentaram crescimento no início do ano. Gostaríamos de saber qual a importância do segmento de locação para a Tuper em relação ao atual cenário da construção civil, considerando a expectativa de crescimento para o setor em 2023?

Luis Fernando: *Considerando que o crescimento do setor é proporcional à construção civil como um todo, esperamos acompanhar esse movimento e ampliar a nossa participação no segmento rental. Nossa atuação na construção civil vai da fundação à cobertura de uma obra e somos parceiros das empresas de locação, ofertando produtos diferenciados e fabricados com rígidos padrões de qualidade. Queremos acompanhar o desenvolvimento do setor através de um portfólio atualizado e competitivo, com a melhor relação produtividade X custo benefício.*

3 – Na visão da Tuper, quais suas principais expectativas para o mercado de construção civil para 2023, como a empresa está se preparando para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que surgirão nesse contexto?

Luis Fernando: *A nossa proposta de trabalho é oferecer soluções completas e altamente competitivas. Dessa forma, estamos preparados para atender diferentes stakeholders da cadeia da construção civil. Buscamos ser uma parceira próxima de cada cliente, seja rental, construtora, instaladora, projetista, entre outros. Temos um parque industrial moderno, amplo e flexível, que permite atender demandas diferenciadas ao mercado.*

4 – Sabemos que muitos locadores consideram os andaimes como equipamentos de longa durabilidade e que não necessitam de manutenção frequente. Contudo, acreditamos que a manutenção é essencial para garantir sua vida útil e sua segurança. Levando em consideração essa questão, qual a orientação da Tuper sobre cuidado e manutenção a fim de assegurar durabilidade e segurança dos andaimes?

Luis Fernando: *Os andaimes Tuper são fabricados de acordo com padrões europeus e aplicando rigoroso controle de qualidade dos processos internos. Aliás, a segurança é uma das diretrizes mais importantes para a empresa, que pauta as ações desde a escolha da matéria-prima, dos testes aplicados e procedimentos no parque fabril até a entrega do produto ao mercado. Buscamos atender, com excelência, os desafios propostos pelo setor da construção civil brasileiro, investindo em pesquisa e na especialização dos recursos.*

Além disso, produtos como os andaimes são fabricados de acordo com padrões internacionais de qualidade e respeitando normas técnicas como NR18 e DIN 12811. Quanto à manutenção, para que este tipo de equipamento mantenha a boa performance, o recomendado é seguir as boas práticas, mantendo a limpeza e a integridade das peças.

5 - Normas de segurança são fundamentais para a indústria da construção e a ALEC orienta seus locadores associados a seguirem rigorosamente todas as NRs. A Associação faz parte como apoio técnico do Comitê Permanente Regional, com segurança não se brinca. A Tuper orienta os locadores em relação ao uso de acessórios de segurança, como guarda-corpo, piso antiderrapante e demais dispositivos em conformidade com as normas regulamentadoras?

Luis Fernando: *Segurança é uma das nossas diretrizes mais importantes. Levamos muito a sério o cumprimento das normas relacionadas a cada produto para obter o melhor resultado. Um dos cuidados relacionados é a descrição minuciosa dos detalhes de segurança de todas as peças dos andaimes fabricados pela empresa, como pisos, guarda-corpo e as normas atendidas. O material técnico de montagem está sempre disponível em nosso site e também é distribuído fisicamente para clientes e mercado.*

6 – A cada ano surgem novos fabricantes no mercado, muitos deles praticando preços competitivos para conquistar espaço e clientes. Diante desse cenário de vasta oferta, quais são os critérios que a Tuper considera fundamentais para orientar os locadores a avaliarem suas opções de compra e fazerem o melhor negócio, garantindo qualidade e durabilidade aos equipamentos, além de atender às necessidades específicas de seus clientes?

Luis Fernando: *É importante buscar empresas que possuam processos bem definidos, parques fabris atualizados, que utilizem matérias-primas de ponta, contem com controle de qualidade e equipes técnicas capacitadas. Também é recomendável que tais empresas priorizem a segurança de colaboradores e usuários. Na Tuper, nos propomos a cumprir com exatidão todos os processos relacionados à fabricação de cada produto para garantir a qualidade dos produtos e a boa relação com o mercado.*

7 – O mercado de locação de andaimes é bastante competitivo e os locadores precisam buscar novas oportunidades para ampliar sua participação no mercado. Na visão da Tuper, quais são as possibilidades ainda pouco exploradas pelos locadores na locação de andaimes? Como a empresa enxerga o potencial dessas oportunidades e quais seriam as principais recomendações para os locadores aproveitá-las?

Luis Fernando: *Como fabricantes de equipamentos que serão posteriormente locados, temos como foco oferecer soluções seguras e versáteis de acordo com a demanda de mercado. Dessa maneira, empresas responsáveis pela locação podem prestar também um excelente serviço ao público final, buscando dessa forma uma diferenciação. Além de andaimes, oferecemos outros itens, como escoras metálicas, para que o mercado de locação tenha mais opções com a qualidade Tuper para complementar seu portfólio.*

8 – O pós-venda é um aspecto fundamental para garantir a satisfação dos locadores, nesse sentido quais os procedimentos adotados pela Tuper para atender às necessidades dos clientes nesse aspecto?

Luis Fernando: *Acreditamos que uma parceria confiável é aquela que se mantém eficiente do início ao fim da obra. Mantemos canais de atendimento sempre disponíveis para que esclarecimentos sejam feitos para garantir a perfeita aplicação e uso dos produtos. Além disso, como diferencial de atendimento, a Tuper possui setor de engenharia e equipe técnica direcionados para atender aos clientes no apoio a resolução de dúvidas desde a elaboração do projeto até a aplicação final do produto.*

9 – A Tuper tem algum lançamento programado para o futuro próximo e poderia compartilhar conosco algumas informações sobre o novo produto, como suas características, benefícios e diferenciais em relação aos produtos já existentes no mercado?

Luis Fernando: *A Tuper está sempre atenta aos movimentos do mercado para manter-se atualizada quanto aos itens que fornece, e procurando inovar sempre. Apresentamos nossos produtos para todo o mercado em feiras e eventos do setor, como por exemplo, no Concrete Show South America, feira internacional que acontece em São Paulo, de 8 a 10 de agosto, em que estaremos participando como expositores.*

10 – Considerações finais

Luis Fernando: *Acreditamos que o segmento rental tem potencial de grande crescimento no Brasil. Por isso, estamos sempre investindo no desenvolvimento de novas linhas para ampliar o leque de produtos e oferecer soluções cada vez mais completas à construção civil. Uma estratégia que leva em consideração a alta qualidade dos produtos Tuper para atender, de forma consolidada, o mercado brasileiro.*

FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

mecan

CSM

VIBROMAK
EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

FORTEQUIP
ANDAIMES E ESCORAMENTO

DEWALT

HILTI

WOLKAN

M TOWER

BETOMAQ

makita

Metax

MENEGOTTI
MÁQUINAS PARA CONSTRUÇÃO CIVIL

MANITOU

KAESER COMPRESSORES

Tuper

Haulotte

HONDA
The Power of Dreams

BUFFALO
TENHA ESSA FORÇA

EQUIPMASTER
DISTRIBUIDORA DE EQUIPAMENTOS

KÄRCHER

Atlas Copco

Layher
Sempre mais. O sistema de andaimes.

FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

Alugalogo

sisloc
GESTÃO EM RENTAL

Galgo
Engenharia

METRO LUX
SOLUÇÃO EM ILUMINAÇÃO

TOTVS

SANTA CLARA

SISTEMA
LOCAR
SOFTWARE PARA GESTÃO DE
LOCADORAS DE BENS MÓVEIS

P2S
TECNOLOGIA EM SOFTWARE

ASSERTIVA

GSX BRASIL
tecnologia em elevação de carga

LOC 1

Verleih

NOM

monteli
Seguros - Corretora

loca mais
BRASIL

PLANEJA
COMUNICAÇÃO & MARKETING

Novidade

RESULTADO PESQUISA DE MERCADO

Como foi março na sua locadora?

melhor - 75%
igual - 12%
pior - 12%

Conseguiu reajustar tabela?

sim - 33%
não - 67%

Conseguiu clientes novos?

sim - 89%
não - 11%

ESPECIAL ARA SHOW

ARA RENTAL 2023: TENDÊNCIAS DO MERCADO AMERICANO QUE PODEM IMPULSIONAR O SETOR DE LOCAÇÃO NO BRASIL

Cenário nos EUA

A escassez de mão de obra tem sido um dos principais desafios enfrentados pelos empregadores nos Estados Unidos nos últimos anos.

Com a pandemia de COVID-19 e a subsequente recuperação econômica, a situação se agravou mais ainda. Empresas de todos os setores estão lutando para encontrar funcionários qualificados. Em paralelo, muitas empresas têm investido em automação e digitalização e, embora ambas possam aumentar a eficiência, ainda é necessária a presença humana para operar e monitorar esses sistemas.

Como agravante, há um crescente problema relacionado à saúde mental no ambiente de trabalho. Apesar da queda dos casos de COVID-19, muitos trabalhadores estão enfrentando problemas como burnout, depressão, insônia que culminam, em algumas situações, em atitudes violentas. As pessoas estão lidando com o estresse de diferentes formas e o ambiente de trabalho pode ser uma fonte adicional de tensão/pressão.

O cenário não é muito diferente daqui. De acordo com uma pesquisa da Associação Internacional de Gerenciamento de Estresse no Brasil (Isma-BR), 30% dos profissionais brasileiros sofrem de burnout. Se a síndrome continuar a crescer, de acordo com especialistas, daqui a 20 ou 30 anos, se tornará uma epidemia. A situação é tão preocupante que a OMS, Organização Mundial da Saúde, classificou a Síndrome de Burnout como uma doença ocupacional em 1º de janeiro de 2022 — uma doença ocupacional, ou seja, uma doença que surge por causa do trabalho.

Ações para melhorar o ambiente de trabalho

A diferença é que os empregadores americanos já perceberam a importância de ficarem atentos ao bem estar de seus colaboradores e vêm implantando pequenas ações para melhorar ambiente de trabalho. Uma das abordagens adotadas é que cada um é responsável por suas atituddes e pelo bem-estar geral da equipe. Um exemplo é evitar o microgerenciamento, delegando mais, criar um ambiente em que todos possam questionar e tirar dúvidas sem se sentirem inseguros, são formas que podem reduzir o estresse, melhorar a agilidade e a tomada de decisões. Bons chefes são aqueles que orientam, apoiam e não aqueles que criam um ambiente hostil.

Outra maneira de colaborar com a melhoria do ambiente de trabalho é gastar menos tempo com coisas supérfluas, como uniformes e criar rotinas mais eficientes. É importante lembrar que a resistência à mudança pode acabar com a agilidade e a falta dela pode destruir a cultura da empresa. É essencial encontrar um equilíbrio, promovendo uma cultura de mudança e melhoria continua.

Contratando

Quando se trata de contratação, a dica é não menosprezar o feeling. A experiência é valiosa e evita erros. Contratar com pressa é um grande equívoco, pode levar à admissão de pessoas sem o perfil para o cargo e que podem arruinar a cultura da empresa. É importante ter em mente que uma vez que a cultura da empresa é afetada negati-

vamente pode ser difícil recuperá-la.
Lembre-se máquinas e equipamentos todas as locadoras têm, equipes motivadas, engajadas, treinadas não.

Gestão da equipe

A gestão da equipe é um desafio importante para qualquer negócio. É fundamental lidar bem com o estresse, tanto de curto, quanto de longo prazo, sabendo quando fazer uma pausa. Focar na estratégia em vez de microgerenciar também pode ajudar a reduzir o estresse e aumentar a eficiência.

Colaboradores motivados e engajados

Uma equipe motivada e engajada é essencial para o sucesso de qualquer negócio. No atual cenário de escassez de mão de obra, é necessário refletir sobre o que pode ser feito para recrutrar e reter talentos. A Geração que está entrando no mercado de trabalho valoriza a experiência e busca oportunidades que garantam seu estilo de vida.

Recrutando e retendo a Geração Z: Como adaptar-se a uma nova geração de talentos

A geração Z, nascida entre 1996 e 2010, já está entrando no mercado de trabalho e trazendo novos desafios para as empresas. Como jovens moldados por experiências únicas e com uma relação muito diferente com a tecnologia, para recrutar e reter talentos dessa faixa etária é preciso uma abordagem inovadora e diferenciada.

A primeira coisa a se considerar é que a Geração Z pratica o que é conhecido como "quiet quitting", eles fazem o trabalho que lhes foi atribuído e somente o necessário para entregá-lo com qualidade. Questionam o serviço constantemente e sua comunicação com as demais gerações nem sempre é clara para ambas as partes.

Por outro lado, a geração anterior costuma achar que a Geração Z não quer trabalhar, mas não é verdade, ela quer de uma forma diferente das outras gerações. Para recrutar e reter talentos da Gen Z é necessário entender seus três pilares: oportunidades de carreira, flexibilidade no trabalho e equilíbrio entre trabalho e vida pessoal.

Uma abordagem que tem se mostrado eficaz é criar um conselho de representantes da geração Z, como um Banco nos EUA fez, para orientar os executivos e engajar esses colaboradores. Outra empresa, de instalação de janelas, a Power Home Remodeling, adaptou sua abordagem para recrutar jovens talentos, veja nesse link https://powerhrg.com/
A Geração Z é a primeira que os pais não são da geração anterior, o que significa que as empresas precisam adotar novas estratégias para se comunicar com ela.

Esses jovens valorizam mais a experiência do que o "ter" e buscam oportunidades que garantam um estilo de vida saudável, não apenas o lado financeiro.

Para trabalhar com a geração Z, é importante ter em mente que eles buscam interação humana, preferem trabalhar em grupo ou no escritório. Usam todas as ferramentas possíveis desde cedo e não precisam pensar, já que as máquinas pensam por eles. Esses jovens têm expectativa de promoção no trabalho em até 12 meses e buscam reduzir a ansiedade.

Quando eles buscam emprego, eles querem saber não apenas o salário que irão receber, mas também como é o dia a dia na empresa e qual o impacto dela na sociedade. Esses fatores são importantes para que eles se sintam engajados e motivados a trabalhar em uma determinada organização.

Empresas que adotam políticas transparentes de cargos e salários, além de serem socialmente responsáveis, têm mais chances de atrais e reter talentos da Geração Z. Para esses jovens, a remuneração é importante, mas não é o único fator decisivo na escolha de uma empresa para trabalhar. Eles querem sentir que fazem parte de uma organização que tem valores alinhados com os seus e que está fazendo a diferença no mundo.

Visita a Home Depot: uma experiência além do atendimento ao cliente

A Home Depot é uma das maiores lojas de material de construção dos Estados Unidos e possui um modelo de negócio que prioriza a satisfação do cliente. Nossa equipe teve a oportunidade de visitar uma das lojas, conhecer um pouco sobre seu funcionamento e o segredo de seu sucesso.

Ao chegar à loja já é possível perceber a diferença no atendimento. Funcionários dispostos a ajudar em um ambiente organizado e limpo, fazendo que o cliente se sinta à vontade e acolhido. É possível notar outros aspectos que contribuem para a experiência do cliente.

A loja possui três colaboradores por turno, em três turnos diferentes, para um faturamento de 80 mil dólares por mês, o que representa 10% do faturamento total da loja. Um dos atendentes tem apenas 3 meses de casa, outro 21 anos e outro está há 34 anos na empresa. Perguntamos a eles sobre a longevidade da Home Depot e todos atribuíram ao bom ambiente de trabalho e às oportunidades em atuar em diversas áreas.

Outro aspecto que deve ser mencionado é a experiência do cliente dentro da loja. Ao contrário da maioria das lojas de material de construção, a Home Depot permite ao cliente acesso ao estoque e preços nas pra-

teleiras, facilitando a escolha de produtos. Todos os funcionários seguem um script para entender as necessidades dos clientes e ajudá-los a encontrar o que precisam.

A loja oferece locação de equipamentos por período de 4 horas, 24 horas, semanal e mensal. Também tem parceria com outras locadoras para o aluguel de outras máquinas, o que aumenta a conveniência para o cliente. Basta apresentar o cartão de crédito, documento de identidade e endereço da residência para alugar ou comprar produtos na loja.

O que nos chamou a atenção é que, caso o cliente devolva um equipamento sujo, é cobrada uma taxa de 200 dólares de limpeza ou o cliente poder levar o equipamento de volta e limpar.
Em caso de roubo ou fraude, a Home Depot encaminha para uma empresa especializada em recuperação de ativos e cobrança.

O mix de produtos da loja depende da região e do tipo de construção. A loja visitada, por exemplo, tinha uma grande variedade de produtos destinados a construções de casas pré-fabricadas e reformas de ambientes externos, como jardins e piscinas. Já os produtos para ambientes internos eram menos variados.

A loja possui possui um espaço simples com lavador de equipamentos e uma oficina com poucas ferramentas. Não fazem entrega, o que pode ser um ponto negativo para alguns clientes.

A Home Depot tem uma política de descarte de máquinas a partir de 4 anos para ferramentas pequenas. Foi uma experiência enriquecedora essa visita e ampliou nossos horizontes.

MENEGOTTI PARTICIPA DA ARA SHOW COMO A ÚNICA EMPRESA A EXPOR SEUS EQUIPAMENTOS

1. Poderia compartilhar como foi sua experiência ao expor na ARA SHOW, levando-se em consideração o fato de ser a única empresa representando o Brasil? Gostaria de saber mais sobre os desafios enfrentados, as oportunidades encontradas e as impressões que teve ao interagir com o público internacional.

Pauline Menegotti: *Estivemos presentes pela quarta vez na ARA Show, sendo a única empresa brasileira já participante. A Feira diverge bastante dos modelos realizados no Brasil, em relação ao investimento de entrada para visitantes, pois o valor cobrado é alto e seleciona bem o público que a prestigia. Outro ponto observado é a questão estrutural. Percebemos que não investem tanto em estrutura de estande. A Feira é objetiva e voltada à geração de negócios. Em relação ao público americano, todos foram muito receptivos e interessados. Muitos demonstraram curiosidade em entender como funciona o mercado de locação no Brasil, o porquê estávamos na Feira e, quais seriam nossos próximos passos dentro do país.*

2. Qual é a sua opinião sobre o mercado rental americano? Como você avalia as oportunidades de negócio nesse setor e quais as principais características em comparação com outros mercados internacionais?

Pauline Menegotti: *O mercado é grande, porém concentrado em grandes grupos. Na associação da*

qual participamos, percebemos grandes movimentações, nos últimos dois anos, de aquisições com o intuito de crescimento acelerado.

3. Levando em conta sua experiência no mercado rental, como você enxerga a locação de equipamentos no Brasil em relação à locação nos EUA? Quais são as principais diferenças em termos de demanda, oferta e outros fatores relevantes para o segmento?

Pauline Menegotti: *Percebemos que as locadoras americanas, na grande maioria, possuem um portfólio de produtos maior que o Brasil, quando comparado a família de equipamentos leves e pesados. Sendo assim, a maioria trabalha com ambos, fazendo com que o investimento para se ter uma locadora lá seja muito maior do que atualmente custa no Brasil. Em relação à demanda, no caso dos nossos produtos, vale destacar a questão de uso de produtos a combustão e produtos com roda para reboque em rodovia. Nesse caso, até com emplacamento em determinados estados.*

4. Gostaria de saber mais sobre os lançamentos da Menegotti na Feira. São equipamentos que já estão disponíveis para o mercado brasileiro? Poderia compartilhar as principais características e benefícios desses lançamentos, sua importância para a empresa e para o mercado em geral?

Pauline Menegotti: *Os produtos para o mercado americano são direcionados para lá, ou seja, possuem caraterísticas distintas devido às peculiaridades de aplicações e uso. Na Feira, tivemos a oportunidade de mostrar a nova Alisadora de Piso Menegotti que, em breve, será também ofertada no Brasil com diferenciais interessantes, como a troca facilitada de algumas peças de reposição para manutenção preventiva. Esse produto é nacional, tem fabricação própria e, passa a representar um importante passo para o grupo quanto ao mix de produtos, possibilitando o atendimento do mercado de locação, com produtos de maior robustez e consequentemente, durabilidade.*

BREAKFAST WOMEN IN RENTAL

"Participar do "ARA Show" foi uma experiência incrível. E ainda ter a experiência de estar ao lado de outras mulheres, no "Breakfast Women in Rental " , um café da manhã só voltado para as mulheres do ramo da locação, tanto locação para festas como locações para o ramo da construção civil, em um ambiente descontraído, foi crucial para entender nosso papel nessa área, trocar experiências e contatos.

Este evento para empoderar a presença feminina em um ambiente tão masculino como a construção civil foi crucial para nosso crescimento no ramo. Foi um evento patrocinado pelas empresas: Alert Rental Software, Barreto, Manufacturing, Ditch Witch, Fame Rental, John Deere e Toro.

Trouxeram a Psicóloga Connie Podesta para um bate-papo superdescontraído sobre como lidar com as mulheres na indústria de locações, além de dinâmicas de autoconhecimento e conhecimento de outras participantes que estavam no evento, para saber qual o tipo de pessoa que somos e como lidar com cada tipo de mulher!

Foi a primeira vez que estive nessa feira e fiquei muito feliz em ver como há, cada vez mais, mulheres a frente dos estandes, mas que ainda é necessário avançarmos nesse sentido.

Além disso, foram dois dias de palestras muito interessantes, principalmente voltadas para as pessoas, para melhorar o ambiente de trabalho, o clima entre os colaboradores, em especial como aplicar o conceito "Lean" com as pessoas no centro, transformando-se num ambiente híbrido sem estresses ou somente de cobranças, mas com resultados.

Acho que todo mundo do ramo tem que ter essa experiência pelo menos uma vez, principalmente pela significativa gama de equipamentos, fornecedores e aprendizado."

Natalia Cristofoletti
Casa do Construtor

Calendário 2023

ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
27/04 SÃO JOSÉ DOS CAMPOS/SP	11/05 RIO DE JANEIRO/RJ	15/06 SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP	06/07 RIBEIRÃO PRETO/SP	10/08 SÃO PAULO/SP
	25/05 CAMPO GRANDE/MS		20/07 CUIABÁ/MT	24/08 PORTO ALEGRE/RS

SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
14/09 CAMPINAS/SP	19/10 SALVADOR/BA	23/11 SOROCABA/SP	01/12 FLORIANÓPOLIS/SC
21/09 BELÉM/PA			

novos temas
novas palestras

A IMPORTÂNCIA DO ESG PARA O DESENVOLVIMENTO DO SETOR DA CONSTRUÇÃO CIVIL

O setor da construção civil é atualmente um dos principais responsáveis pela taxa de crescimento da economia brasileira. De acordo com dados do IBGE, em 2022, o segmento registrou uma expansão de 10,5% em relação a 2021 e, hoje, conta com cerca de 23 mil empresas, ocupando direta e indiretamente mais de 3,7 milhões de pessoas. Além disso, a previsão é que, até 2030, a cadeia de construção civil seja responsável por um investimento total de R$ 2,7 trilhões, movimentando ainda mais o cenário econômico do país.

E, em um segmento que cresce a cada ano, é evidente que investir em inovação seja imprescindível. Cada vez mais, as empresas deste mercado buscam alternativas procurando mitigar os riscos e garantir a melhor qualidade na entrega das obras. Neste sentido, as práticas do ESG vêm ganhando notoriedade no setor da construção civil e tornando-se uma aliada consistente, proporcionando um desenvolvimento adequado e otimização dos serviços entregues em seus três aspectos: ambiental, social e governança.

Environmental (E): o meio ambiente no setor de construção civil

Para entender com mais precisão como o ESG impacta o setor construtivo, é necessário separar cada um de seus conceitos. Iniciando pela primeira letra da sigla, que refere-se às questões ambientais (Environmental, em inglês), um relatório divulgado em parceria pela UNOPS, PNUMA e Universidade de Oxford, aponta que o segmento de infraestrutura e construção é responsável por 79% do total das emissões de gases de efeito estufa, reforçando sua relevância para as ações de mudanças climáticas e sustentabilidade.

Por outro lado, em 2021, dados apresentados pelo Green Building, organização com o objetivo de promover a sustentabilidade no projeto, construção e operação, indicam que, atualmente, o Brasil ocupa a 7ª posição entre 180 países no ranking mundial de sustentabilidade, reforçando a concepção de que cada vez mais as companhias buscam aplicações ecológicas no setor da construção civil.

Pensando em fortalecer ainda mais a adesão às práticas de sustentabilidade promovidas pelo conceito de ESG, o Green Building criou a Certificação LEED (Liderança em Energia e Design Ambiental, em português), a qual classifica e certifica construções energeticamente eficientes. Com isso, em 2021, por exemplo, 89 projetos foram certificados no Brasil, gerando uma redução média de 25% em energia, 40% a 60% em água e mais de 80% em resíduos sanitários, segundo dados do Green Building Council Brasil.

Tendo em vista tamanho impacto, é imperativo a implementação de novas práticas, soluções e tecnologias no setor, auxiliando as empresas a projetar uma arquitetura sustentável e ambientalmente correta.

Desta forma, por meio de tecnologias adequadas, já existentes no mercado, é possível monitorar e organizar o cenário para que os projetos tenham menor impacto ambiental, escolhendo, por exemplo, um fornecedor mais próximo do local da construção ou adquirindo materiais com baixa produção de carbono.

Social (S): o cuidado com a comunidade e os colaboradores

A segunda definição do ESG tem como base a questão Social (S), abrangendo tanto os profissionais do setor da construção civil, como também aqueles que são impactados diretamente, a sociedade. O conceito de Social visa levar melhores condições de trabalho aos colaboradores da cadeia de construção civil, sempre prezando pelo seu bem estar e segurança, bem como a qualidade do serviço e a produtividade da empresa.

Além disso, um novo projeto de construção também influencia parte da comunidade ao seu redor, impactando, muitas vezes, sua rotina e sua comodidade. Assim, investir em ferramentas tecnológicas que aumentem a eficiência do setor, ajuda a diminuir o tempo de execução dos processos, por meio da padronização e automatização das operações e minimiza o os impactos sociais e riscos de acidentes através de um controle maior das obras em tempo real.

Governance (G): tecnologia auxiliando as práticas de governança no setor da construção civil

Fechando o elo dos conceitos do ESG, a governança (Governance, em inglês) é a última letra da sigla e, no caso do segmento da construção civil, é imprescindível para garantir a eficiência das práticas socioambientais, uma vez que contar com uma governança efetiva de indicadores de produtividade na construção civil contribui diretamente com os resultados finais da obra. De acordo com um estudo da Deloitte, uma boa gestão de projeto pode fazer uma empresa economizar entre 5% a 10% de suas despesas de capital.

A pesquisa ainda aponta que 80% das empresas de construção civil investem parte de sua receita líquida em tecnologia. Levando em consideração que uma estratégia digital otimiza todas as etapas da gestão de ativos, implementar soluções que auxiliem na governança dos projetos podem trazer maior segurança, redução dos custos, aumento da eficiência e da produtividade do processo construtivo. Com um controle mais assertivo dos contratos, licenças, operações, custos e transparência dos dados, é possível reduzir os desperdícios, os impactos sociais e promover maior consistência com relação ao fluxo de informações em tempo real.

ESG: um desafio real, mas necessário

Apesar de ser considerado como uma tendência, o ESG ainda é visto como um grande desafio por diversas companhias do mercado de construção civil, devido, muitas vezes, à imaturidade ou resistência para aderir as tecnologias necessárias para implementar suas práticas.

No entanto, é importante enfatizar que a inovação é essencial para um futuro mais sustentável para o setor da construção civil e sem ela, seria impossível evoluir e contribuir com a evolução econômica do país.

Por meio de soluções tecnológicas que permitem o controle, análise e organização de informações, cenários e ativos, as tomadas de decisão tornam-se muito mais assertivas, integradas e garantem não apenas maior eficiência operacional e financeira, como também um acompanhamento socioambiental do projeto.

Arthur Patrício
Sales Leader da divisão MTWO, da SoftwareONE Brasil, companhia associada ao Green Building Council Brasil.

REDUÇÃO IMEDIATA DE IMPOSTOS PARA LOCADORAS NO LUCRO REAL

As locadoras de equipamentos e de todo tipo de bens móveis que apuram seus resultados pelo lucro real têm uma possibilidade supervantajosa de planejamento tributário. Locadoras com frota a partir de R$ 5 milhões já passam a contar com boa redução tributária.

Como tudo funciona? 9,25% de tudo o que as locadoras lançam como despesas com depreciação em suas apurações fiscais voltam como insumos para créditos de PIS/COFINS.

A alíquota usual conhecida "desde a época do TITANIC" são os tradicionais 10% ou 20% ao ano, ou seja, os equipamentos demoram 5 a 10 anos para se desgastarem por completo na atividade de locação.

Só que com as locadoras a história é outra. Um bem-equipamento fica em média 4 a 6 anos no ativo imobilizado e quando é depois vendido, seu valor residual contábil não pode mais sofrer as depreciações legais e tudo é baixado perdendo-se então os créditos do PIS/COFINS.

Os Laudos de Depreciação são pareceres concedidos por órgãos públicos autorizados que atestam, com fé pública junto à Receita Federal, que a taxa real para depreciação é de 20% ao ano, ou seja, um bem não fica mais que 5 anos nas locadoras.

A legislação que determina as taxas de depreciações está na última versão do Regulamento em seu artigo 320 do RIR/2018 – Regulamento do Imposto de Renda.

Decreto nº 9.580 de 22 de Novembro de 2018

Regulamenta a tributação, a fiscalização, a arrecadação e a administração do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza.
Subseção II

Da depreciação de bens do ativo imobilizado Dedutibilidade
Art. 320. A taxa anual de depreciação será fixada em função do prazo durante o qual se possa esperar utilização econômica do bem pelo contribuinte na produção de seus rendimentos (Lei nº 4.506, de 1964, art. 57, § 2º).

§ 1º A Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda publicará periodicamente o prazo de vida útil admissível, em condições normais ou médias, para cada espécie de bem, assegurado ao contribuinte o direito de computar a quota efetivamente adequada às condições de depreciação de seus bens, desde que faça a prova dessa adequação, quando adotar taxa diferente (Lei nº 4.506, de 1964, art. 57, § 3º).

Muito diferente do que a maioria de nós acredita e entende, a Receita não leva em conta a utilização/desgaste do bem puro e simples, mas o prazo durante o qual se possa fazer receita com este bem.

Como as locadoras possuem imobilizado justamente para produção de seus rendimentos, o fisco entende então que o contribuinte pode utilizar a taxa que mais se adequar ao seu modelo de negócios, DESDE QUE FAÇA PROVA por meio de laudo.

Isso acontece, porque a Receita busca adequar tudo pelo regime da competência, ou seja, os custos devem seguir o motivo pelo qual foram assumidos que é justamente a produção de faturamento.

As grandes locadoras, principalmente de veículos, já se despertaram para isso e não só ficaram "nas ideias" como foram buscar seus laudos. "As mentes são como paraquedas, só funcionam se estiverem abertas".

Como todo ano novo é hora de refletir, abrir a mente, encarar esse planejamento tributário que coloca literalmente mais "grana no caixa" é o primeiro passo a se tomar.

Agora chegou a vez das locadoras de equipamentos e bens móveis conhecerem e buscaram seus laudos.

Márcio Martins
(ex-executivo da ALEC)
Partner credenciado da AUDITLocOne, consultoria contábil-tributária especialista em locadoras e precursora dos laudos de depreciação junto às locadoras

11 REGRAS DE OURO PARA O SUCESSO DA SUA LOCADORA

As locadoras têm um papel importante no mercado, fornecendo equipamentos para uma variedade de segmentos, desde a construção civil até indústria, comércio, mineração, logística, fazendas fotovoltaicas entre outros. No entanto, algumas empresas acabam adotando práticas questionáveis em sua operação que podem prejudicar tanto a imagem da locadora quanto a satisfação do cliente.

O diretor de fabricantes, Guilherme Boog, elaborou uma lista de 11 “regras de ouro para o sucesso da locadora”, visando alertar sobre as práticas não éticas que devem ser evitadas. É importante lembrar que a reputação de uma empresa é construída ao longo do tempo e uma má conduta pode colocar tudo a perder rapidamente.

Por isso, clientes sérios, bons pagadores e que valorizam um bom atendimento preferem locadoras que adotam boas práticas de locação, garantindo uma experiência satisfatória e confiável. Preste bem atenção a cada uma das regras e caso se encaixar em alguma, cuidado, você está indo pelo caminho oposto da ética e profissionalismo.

REGRAS DE OURO PARA O SUCESSO DA SUA LOCADORA

1. Alugue a seu cliente equipamentos com pequenos defeitos

Afinal de contas, ele é só um usuário, portanto não sabe a diferença entre um bom e um mau produto!

2. Não precisa assinar contrato, fica tudo na base da confiança

Não queremos burocratizar nosso negócio nem tornar a vida de nosso cliente mais complicada, não é?

3. Aceite qualquer um como cliente sem checar referências

Queremos fechar o maior número de negócios possível, então chegou, pediu, levou!

4. Estabeleça seus preços com base nos preços de seus concorrentes

Afinal de contas, se ele faz, eu faço, e assim justifico que a culpa do preço baixo é sempre do outro!

5. Não cobre do cliente o custo pelo reparo em caso de avarias causadas comprovadamente por mau-uso

Dessa forma nós manteremos uma excelente relação e ele me garantiu que teremos uma parceria de longo prazo!

6. Não gaste seu dinheiro treinando sua equipe

Senão, depois eles recebem uma proposta melhor do meu concorrente e vão embora.

REGRAS DE OURO PARA O SUCESSO DA SUA LOCADORA

7. Compre máquinas de qualquer marca, escolhendo só pelo preço

Tem muitos fabricantes novos loucos para ganhar mercado, e se comprar algo similar baratinho, vou ter um resultado melhor que de meus concorrentes!

8. Não perca oportunidade de comprar máquinas usadas, mesmo que sem nota fiscal

Tudo bem que eu não sei a origem dessa máquina, mas se eu não comprar, pode ser que meu concorrente compre.

9. Não controle seu estoque de máquinas nem de peças

Sei que todos em minha empresa cuidam das máquinas da mesma maneira que eu.

10. Jamais venda suas máquinas, por mais antigas que estejam

Só eu sei o quanto foi difícil comprar essas máquinas. Se precisar delas um dia, por um pequeno investimento elas podem voltar a funcionar!

11. Não precisa estar presente, a locadora anda sozinha

Eu já investi e criei um nome, então posso deixar a realização das atividades totalmente a cargo das pessoas que estão lá.

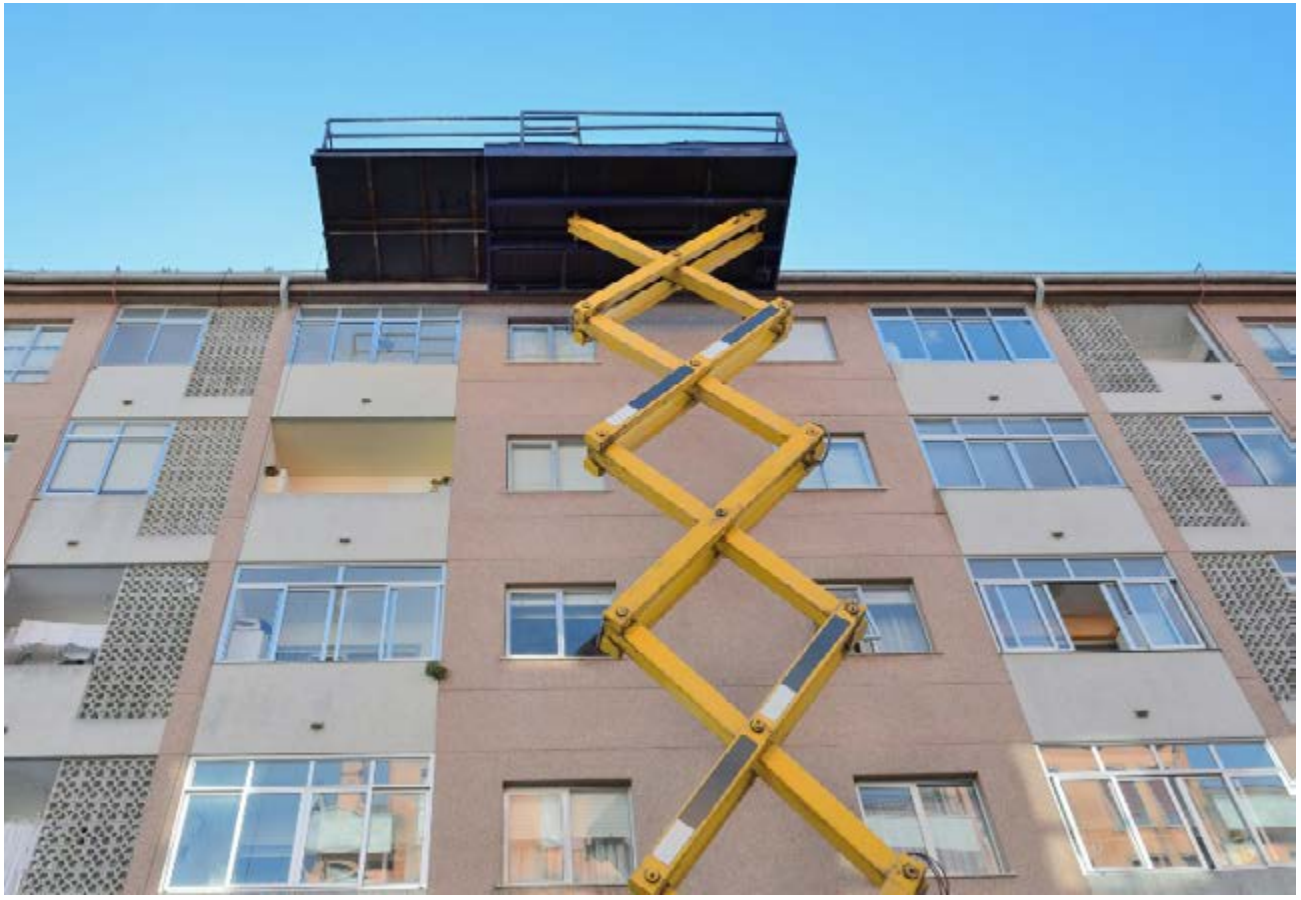
Caro locador, identificou algumas dessas práticas de "sucesso" em sua locadora?

Cuidado, você pode estar mais perto dessa realidade do que imagina!

Profissionalização.
Valorização.
Ética.

TUDO O QUE VOCÊ PRECISA SABER SOBRE AS ÚLTIMAS MUDANÇAS NA SEGURANÇA DO TRABALHO: ENTREVISTA COM O ENGENHEIRO DE SEGURANÇA, ANTONIO PEREIRA

Nessa edição, tivemos o prazer de entrevistar o Engenheiro de Segurança do Trabalho, Antonio Pereira, que compartilhou conosco as últimas alterações no setor de segurança que envolvem normas e regulamentações. Discutimos a implantação do Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR) e do Gerenciamento de Riscos Ocupacionais (GRO), bem como normas que estão para serem aprovadas e podem ter impacto no segmento de locação. Com sua experiência no campo de segurança do trabalho, pudemos entender melhor como essas mudanças estão afetando o setor e quais as perspectivas para o futuro.



1 – Qual sua opinião sobre a substituição do PPRA (Programa de Prevenção de Riscos Ambientais) pelo PGR (Programa de Gerenciamento de Riscos) e GRO (Gerenciamento de Riscos Ocupacionais)? Em sua visão, essa mudança é positiva ou negativa? Você acredita que o processo de transição é menos burocrático? Quais os principais impactos dessa alteração para as locadoras em termos de gestão de riscos e de conformidade regulatória?

Antonio Pereira: *Os principais programas de gestão em segurança e saúde do trabalhador vieram em dezembro de 1994 com a obrigatoriedade de todos os empregadores da elaboração do PPRA e do PCMSO. O primeiro definindo a necessidade da gestão de riscos laborais pelo empregador e o segundo o seu controle biológico. Contudo o PPRA não exigia a necessidade da gestão dos fatores de riscos ergonômicos e de acidentes nas empresas. A maioria dos acidentes laborais que temos nas empresas é proveniente de quedas com diferença de nível, no mesmo nível, choque elétrico, prensagem dos membros superiores entre outros. No caso do adoecimento, o excesso de carga transportada, as posturas extremas, a repetibilidade dos movimentos, jornadas abusivas de trabalho, entre tantos outros fatores, têm levado a problemas músculo esqueléticos graves e adoecimentos.*

Esses dois fatores não eram identificados, avaliados e controlados de uma forma efetiva e não alimentavam de forma correta a elaboração do Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional em boa parte das empresas.

A introdução do Programa de Gerenciamento de Riscos a partir de janeiro de 2022 visou exigir que os empregadores levantassem todos os fatores de riscos laborais e não apenas os riscos químicos, físicos e biológicos e tivessem um efetivo controle sobre seu processo laboral e suas consequências.

Aos locadores é fundamental um levantamento de todos os fatores de riscos quer nos seus estabelecimentos ou na prestação de serviços nos canteiros de obras.

2 – Considerando que a implementação do PGR e GRO entrou em vigor há mais de um ano, é preocupante o fato de que cerca de 30% das locadoras de equipamentos ainda não tenham

atendido às exigências ou deixaram de enviar as informações necessárias dentro do prazo. Nesse contexto, gostaríamos de saber se você tem alguma orientação para auxiliar os locadores a se adaptarem ao novo sistema, de forma que possam estar em conformidade com a legislação, evitando autuações e multas.

Antonio Pereira: *Cabe lembrar que o gerenciamento de riscos ocupacionais (GRO) é a forma como a empresa lida com a gestão de riscos das suas atividades laborais. Não é necessariamente um documento.*

O Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR) tem que ser minimamente composto do inventário de riscos e do plano de ação conforme determina a NR-1.

As organizações contratadas devem fornecer ao contratante o Inventário de Riscos Ocupacionais específicos de suas atividades que são realizadas nas dependências da contratante ou local previamente convencionado em contrato.

O Inventário de Riscos Ocupacionais deve contemplar, no mínimo, as seguintes informações:
a) caracterização dos processos e ambientes de trabalho;

b) caracterização das atividades;

c) descrição de perigos e de possíveis lesões ou agravos à saúde dos trabalhadores, com a identificação das fontes ou circunstâncias, descrição de riscos gerados pelos perigos, com a indicação dos grupos de trabalhadores sujeitos a esses riscos, e descrição de medidas de prevenção implementadas;

d) dados da análise preliminar ou do monitoramento das exposições a agentes físicos, químicos e biológicos e os resultados da avaliação de ergonomia nos termos da NR-17.

e) avaliação dos riscos, incluindo a classificação para fins de elaboração do plano de ação; e

f) critérios adotados para avaliação dos riscos e tomada de decisão.

3 – Houve alguma alteração nas normas de segurança que regem o uso de ferramentas elétricas, misturadores de argamassa, betoneiras, andaimes tubulares, compactadores de solo, elevadores de cremalheira, placas vibratórias ou plataformas elevatórias? Em caso afirmativo, qual a consequência dessa mudança para o setor de locação de equipamentos? É importante entender se as possíveis alterações normativas podem gerar um impacto significativo no setor, seja em termo de adaptação de processos, investimento em novas tecnologias ou atualizações de equipamentos e treinamentos para operadores.

Antonio Pereira: *A NR-18 revisada no final de 2019 e que começou a vigorar em janeiro de 2022 trouxe uma série de modificações nas PEMT (plataformas elevatórias móveis de trabalho), nos elevadores de cremalheira, nos andaimes motorizados, nas plataformas de cremalheira, no uso de escadas fabricadas no próprio canteiro de obras, nas minigruas entre tantos outros equipamentos. Não houve modificação normativa efetiva nas placas vibratórias e compactadores de solo e enquanto os misturadores de argamassa e betoneiras, as mudanças já vinham sendo implementadas pela adequação à NR-12 que trata de máquinas e equipamentos.*

4 – Há informações de que a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) deve publicar, agora em março, uma nova norma técnica, voltada para o setor de construção civil. Gostaríamos de saber se você tem mais informações sobre o assunto e se poderia explicar do que se trata essa nova NBR? É importante entender qual será o escopo dessa norma, quais os aspectos ela deve abordar e qual será seu impacto na construção. Além disso, é relevante saber se haverá prazos para as empresas se adaptarem e se haverá algum tipo de transição para evitar prejuízos na cadeia produtiva.

Antonio Pereira: *A norma ABNT NBR 17018 - Instalações elétricas de baixa tensão - Requisitos para instalação em locais especiais - Instalações para canteiro de obras de construção e demolição está para ser aprovada ainda neste primeiro trimestre e trata de alteração no uso de cabos flexíveis e nos conjuntos de proteção, manobra e comandos que usamos nos canteiros de obras. Todos os painéis elétricos, robozinhos, cabos elétricos que alimentam os equipamentos locados pela ALEC terão que ser adaptados. Acredito que deva ter um prazo de adaptação junto aos fabricantes que será repassado ao mercado, contudo ainda não tenho essa informação precisa.*

5 – Considerando as mudanças no cenário político e econômico, gostaríamos de saber sua visão sobre o cenário atual da construção civil e suas projeções para o futuro. Quais são as tendências e desafios que estão sendo enfrentados pelo setor?

Antonio Pereira: *A construção civil tem que se modernizar e boas práticas devem ser inseridas nos processos produtivos. Escoramentos de madeira, elevadores a cabo, misturadores, argamassadeiras e serra circulares sem nenhuma proteção, escadas feitas sem nenhum parâmetro técnico construtivo, andaimes de madeira são algumas referências pontuais de como o mercado melhorou nos últimos anos em alguns canteiros de obras. Contudo há um grande espaço para melhorias com equipamentos mais leves e seguros, com procedimentos de trabalho mais claros e confiáveis e com capacitações dos trabalhadores adequadas.*

SERRA DE ESQUADRIA COM BRAÇO TELESCÓPICO - DCS781

A serra de esquadria com braço telescópico é alimentada por uma bateria de 60V, é extremamente potente e bem mais versátil que os modelos movidos a eletricidade, o que o torna capaz de realizar cortes com excelência em madeiras, pisos e MDF.

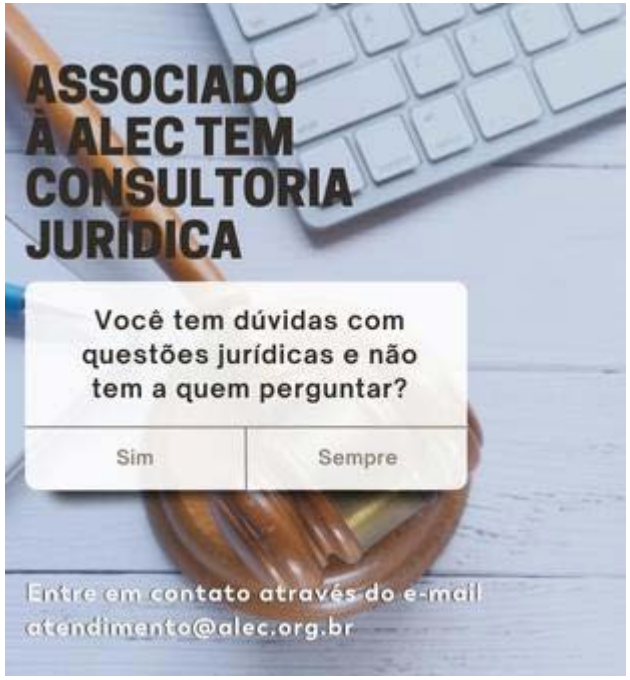
O equipamento permite cortes em ângulos, com acabamento fino, alta precisão e eficiência. Possui também uma barra estabilizadora que possibilita um melhor equilíbrio durante o serviço e uma barra deslizante, para obter uma maior amplitude de corte (310mm), além de um sistema de linha que facilita o serramento. Outra funcionalidade é o porta-pó para uma excelente integração com aspiradores de pó DEWALT, sendo adaptável a acoplamentos de 1-7/8" (47,6mm) e 2-1/2" (63,5mm), com a capacidade de capturar até 94% de poeira.

DEWALT

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

Site: CLIQUE AQUI

E-mail: CLIQUE AQUI



"ESTOU APAIXONADA PELO RAMO DE LOCAÇÃO"

Angela Giorgi
Stilo Locações

Pense numa mulher determinada. Pense numa mulher firme. Quando leio suas mensagens no grupo de locadores de Campo Grande compartilhando as tentativas de golpes e como ela bota para correr os meliantes, eu a admiro cada vez mais e lembro do tempo que as mulheres só ficavam escondidas no back office da administração das locadoras. A Angela Giorgi, da Stilo Locações, uma locadora que apesar de pouco tempo de mercado já é referência na cidade de Campo Grande, conta para nós nessa edição como a locação surgiu em sua vida. Vale a pena ler essa história!

Eu me casei aos 16 anos, cheia de incertezas e com duas filhas aos 18. Mas isso não me impediu de enfrentar os desafios que a vida me trouxe. Decidimos tentar a sorte no Japão, onde tivemos uma loja de revenda de carros por quase 20 anos e a terceira filha. Em 2014, as minhas duas filhas mais velhas vieram para estudar no Brasil e três anos depois, eu e minha filha mais nova nos juntamos a elas.

Tentamos abrir um negócio no ramo de celulares, mas tivemos um grande contratempo quando a carga que meu marido enviou da China nunca chegou. Decidi permanecer no Brasil para que minha filha pudesse continuar seus estudos e dei um ultimato a meu esposo "ou você volta de vez para o Brasil ou pode ficar por aí". Ele veio, repleto de medo e incerteza, afinal o Japão nos proporcionava estabilidade financeira. Mas juntos, encontramos uma nova oportunidade de negócio.

Tudo começou com a reforma da nossa casa. Enquanto esperávamos pelo nosso novo empreendimento com a China sair do papel, resolvemos reformar. Foi então que compramos uma beto-

neira e a alugamos para um pedreiro. A partir daí, tudo mudou. Nosso vizinho pediu para locar a betoneira e em poucos meses, compramos nossa primeira carga fechada de betoneiras.

Foi um ano difícil, com meu marido lutando contra a dor na coluna, mas nós não desistimos. Entregávamos de segunda a domingo, juntando cada centavo para pagar nossos boletos. E agora, olhando para trás, é gratificante ver o resultado de todo o nosso esforço.

Graças a Deus, descobrimos a locação em meio à pandemia e isso nos salvou. Hoje somos referência na cidade, parceiros de outras locadoras e juntos, ajudamos uns aos outros.

Estou apaixonada pelo ramo da locação e agora, minha filha Caroline está tomando a frente dos negócios da família. Nós nos aperfeiçoamos no conserto e reforma e estamos crescendo a cada dia. Nada foi fácil, mas com fé e determinação, conseguimos superar todos os obstáculos.

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

ALUGAR REGIONAL

16 edições

Projetos Especiais

Lives
Webinars
E-books
Manuais Técnicos
Treinamentos técnicos EAD
Eventos

Alec