

Revista

# RENTAL NEWS

EDIÇÃO MARÇO/ABRIL • 2024



## DA SUCATA AO LUCRO: COMO OS LEILÕES ONLINE PODEM SER UMA OPORTUNIDADE PARA AS LOCADORAS

### ESG

MWM compartilha suas iniciativas sociais, ambientais e de governança.

Pág. 17

### FIQUE POR DENTRO

Edição 2024 do Alugar Regional tem início com novidade - Painel de Mulheres.

Pág. 12

### PONTO DE VISTA DO FABRICANTE

Entrevista exclusiva com Danilo Julio Rodrigues Sorrentino da Dynapac.

Pág. 31

# Índice

**05**

FIQUE POR DENTRO  
4ª imersão para locadoras

**09**

FIQUE POR DENTRO  
Alugar São José dos Campos

**12**

FIQUE POR DENTRO  
Alugar Baixada Santista

**14**

FIQUE POR DENTRO  
Alugar Sorocaba

**16**

ESG  
Caminho verde da MWM

**22**

TIRA TEIMA SOBRE IMPOSTOS  
Dúvidas dos leitores

**24**

GESTÃO  
Bons negócios em leilões online

**29**

PONTO DE VISTA DO FABRICANTE  
Danilo Sorrentino - Dynapac

**34**

MULHERES NA LOCAÇÃO  
Angel Richards - Metalloc e Alugasolda

**39**

LANÇAMENTOS  
DeWalt e M Tower



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 - 7º andar - sala 711  
Barra Funda - São Paulo - SP - 01155-060  
Tel: 11 3965-9819 - [www.alec.org.br](http://www.alec.org.br)

**Auxiliar Administrativo:** Claudia Melhem  
[administrativo@alec.org.br](mailto:administrativo@alec.org.br)

**Coordenadora:** Priscilla Vieira  
[atendimento@alec.org.br](mailto: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](mailto:contato@planejacomunica.com.br)  
[www.planejacomunica.com.br](http://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 2024/2025**

### **Diretoria Executiva**

**Presidente**  
Bruno Eloel Arena (Casa do Construtor Rio Claro)

**Vice-Presidente**  
Dra. Monica Barros de Vasconcelos Zambolini (Conceito Locadora)

**Diretora Tesoureira**  
Alexandre Forjaz (Platafort)

**Diretora Secretária**  
Maristela de Melo Machado Cardoso (EPL Paulista)

### **Diretoria Adjunta**

**Diretora Jurídica**  
Dra. Monica Barros de Vasconcelos Zambolini (Conceito Locadora)

**Diretora de Relações Sociais**  
Carla Pinheiro (Andraus Locadora)

### **Diretoria Setorial**

**Diretor de Fabricantes**  
Daniel Ascari (Big Rental)

**Diretora de Prevenção de Golpes**  
Natalia Cristofolletti (Casa do Construtor)

**Diretor de Balancins**  
Ronaldo Max Ertel (Locatec)

**Diretora de Mulheres no Rental**  
Natália Cristofolletti (Casa do Construtor)

**Diretora de Cursos e Treinamento**  
Adriana Tavares (Haix Rental)

**Diretor de Plataformas Aéreas/Elevadores e Gruas**  
Alexandre Forjaz (Platafort)

**Diretora de ESG**  
Maristela de Melo Machado Cardoso (EPL Paulista)

### **Diretoria Regional**

**Diretor Regional – ABC-SP**  
Daniel Ascari (Big Rental)

**Diretor Regional – Guarulhos-SP**  
Marcus Gonçalves Madeira (Madloc)

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

**Diretor Regional – Piracicaba-SP**  
Eduardo Baggio Câmara da Silva (Rentax Locadora)

**Diretor Regional – Sorocaba-SP**  
Gabriel Lima (Orion Locadora)

**Diretor Regional – São José do Rio Preto-SP**  
Ronaldo Dionízio Vidotto (Máquinas Urano)

**Diretor Regional – Campo Grande e região-MS**  
Gladilo Lúcio Giorgi (Stilo Locações)

**Diretor Regional – Salvador e região-BA**  
Carlos Alberto de Souza Silva (Visil Rental)

### **Diretoria Distrital**

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

### **Conselho Consultivo Fiscal**

**Presidente do Conselho – CCF**  
Fernando Augusto L. de Moraes Forjaz (Formeq Rental)

**1º Vice-presidente do Conselho – CCF**  
Ronaldo Max Ertel (Locatec)

**2º Presidente do Conselho CCF**  
Expedito Eloel Arena (Casa do Construtor)

**1º Conselheiro CCF**  
Durval Cunha Gasparetti (Alugadora Rental Servy)

**2º Conselheiro CCF**  
Francisco Paulino Maciel Filho (Casa do Construtor – Santana)

**3º Conselheiro**  
Paulo Cesar Chiomento (CPL Aluga)

# PALAVRA DO PRESIDENTE

Caro Locador,

Cada artigo desta nova edição da Rental News foi preparado para informar e inspirar você, refletindo as mudanças e desafios enfrentados por nossos associados e parceiros.

Na coluna **Gestão**, conhecemos o mundo dos leilões online. Em um bate-papo esclarecedor, Ronaldo Vidotto, diretor regional de São José do Rio Preto, e Jeter Zaccaro, leiloeiro público oficial, discutem como esta moderna forma de leilão representa uma oportunidade para as locadoras.

**Sustentabilidade** é mais do que uma palavra de ordem, é uma necessidade urgente. Neste contexto, a MWM, associada à ALEC, compartilha suas iniciativas ambientais, sociais e de governança (ESG). As estratégias que definem sua jornada rumo à inovação responsável e sustentabilidade são um exemplo a ser seguido por todas as empresas do setor.

Em **Ponto de Vista do Fabricante**, trazemos uma entrevista exclusiva com Danilo Julio Rodrigues Sorrentino, analista de vendas da Dynapac. Danilo nos dá uma visão sobre as estratégias de mercado e inovações tecnológicas que estão traçando o futuro da empresa.

A coluna **Mulheres na Locação** traz a história de Angel Maris V. Richards, CEO da Metaloc e Gerente Comercial da Alugasolda. Com 23 anos de experiência, Angel compartilha sua jornada de desafios, superações e a incessante busca por inovação e inclusão, servindo de inspiração para uma nova geração no setor.

Se as dúvidas fiscais são uma constante, nossa coluna **Tira-Teima sobre Tributos** é sua fonte de esclarecimentos. Paulo Henrique da AUDITLocone está à disposição para responder às perguntas dos locadores, possivelmente as mesmas que você tem.

E ainda destacamos a **4ª Imersão para Locadores**, realizada em Itapeverica da Serra, que reuniu locadores e fornecedores do setor rental de todo o Brasil. Aproveitamos para parabenizar os organizadores Fernando Torres e Adriana Braga pelo sucesso do evento que já se tornou um ponto de referência para o segmento da locação. Na ocasião, nossa vice-presidente, Dra. Monica Zambolini e a Diretora de Relações

Sociais, Carla Pinheiro, compartilharam suas valiosas experiências sobre o poder do associativismo.

Por fim, mas não menos importante o Alugar Regional 2024 já começou com encontros em São José dos Campos, Baixada Santista e Sorocaba, destacando-se pela novidade o Painel de Mulheres que tem gerado discussões produtivas sobre os desafios enfrentados pelos locadores em seu dia a dia.

Vale a pena dedicar um tempo para a leitura desse conteúdo!



**Bruno Arena**  
*Presidente*

FIQUE POR DENTRO



**ASSOCIATIVISMO COMO  
ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO NA  
4ª IMERSÃO PARA LOCADORAS**

Na 4ª Imersão para Locadoras, realizada em Itapericica da Serra, que reuniu locadoras e fornecedores do setor de locação de todo o Brasil, a Dra. Monica Zambolini, vice-presidente da Associação de Locadoras de Equipamentos (ALEC), e Carla Pinheiro, Diretora de Relações Sociais, marcaram o público presente com sua apresentação. Ambas, não apenas líderes na Associação, mas também sócio-proprietárias de locadoras, compartilharam suas experiências e a essência do associativismo.



No foco da palestra estava a mensagem do poder do associativismo. A ALEC se apresenta não apenas como uma entidade, mas como um pilar de suporte para as locadoras em todo o país. Dra. Monica e Carla enfatizaram que, em um mundo onde a gestão de locadoras se torna cada vez mais desafiadora, a força coletiva pode transformar desafios em oportunidades. A Associação é a prova viva de que a união faz, de fato, a força.

Gerir uma locadora é uma jornada diária repleta de obstáculos. A ALEC surge como um farol de orientação, oferecendo informações estratégicas, networking eficaz e um suporte sólido. Essas ferramentas são essenciais para superar adversidades e estimular o crescimento. A Associação entende as “dores” do setor e, por isso, desenvolve soluções sob medida, desde manuais de instrução de equipamentos até oportunidades exclusivas de participação em eventos.

A riqueza de recursos oferecidos pela ALEC é vasta. Além de materiais educativos e estratégicos, a Associação propicia treinamentos especializados desde a operação de equipamentos até a gestão empresarial. Pesquisas de mercado e visitas a locadoras para troca de experiências, provam que a informação vale ouro.

A união promovida pela ALEC não apenas fortalece os negócios de seus

membros individualmente, mas transforma o setor de locação como um todo. O associativismo se mostra como uma estratégia eficaz para converter desafios em oportunidades de crescimento e sucesso.

A 4ª Imersão para Locadoras reiterou a mensagem de que, juntos, somos mais



fortes. Dra. Monica Zambolini e Carla Pinheiro, com suas experiências e dedicação, evidenciaram a importância de estar associado à ALEC. Para os locadores que buscam não apenas sobreviver, mas prosperar em um mercado competitivo, a associação surge como um parceiro indispensável.



Este é um convite aberto a todos os profissionais do setor para se juntarem a este movimento coletivo. A união, o compartilhamento de conhecimentos e o apoio mútuo são os pilares para superar os desafios e alcançar novos patamares de sucesso. A ALEC está de portas abertas, pronta para acolher novos membros em sua missão de fortalecer o setor de locação em todo o país.

**FIQUE POR DENTRO**

Liderança é focar  
toda a equipe em  
levar EXCELENÇA  
AO  
CLIENTE



**4º IMERSÃO PARA LOCADORAS**

**LOTA HOTEL TERRAS ALTAS EM SP**

Realizado no mês de março, a 4ª Imersão para Locadoras recebeu 1.400 pessoas de todo o Brasil, em três dias de evento, no Hotel Terras Altas, em Itapeverica da Serra (SP).

O setor de locação de equipamentos na construção tem apresentado as melhores perspectivas de crescimento atualmente. Prova disso foi a realização da 4ª Imersão para Locadoras, nos dias 20 a 23 de março, em Itapeverica (SP). O evento reuniu cerca de 1.400 participantes de diversas regiões do país no Hotel Terras Altas, transformando-o em um ambiente propício para a troca de experiências e geração de negócios. Como resultado, as palestras atraíram um público interessado e participativo, assim como a feira de negócios recebeu elevado índice de visitação.

Os idealizadores Fernando Torres, da Newmaq Locadora de Equipamentos, e Adriana Braga, da

LookAfter, foram essenciais para garantir o sucesso do encontro. Eles se empenharam em criar um ambiente favorável para a disseminação de informações e networking entre profissionais e empresas do setor.

Com o tema 'LIDERANDO PESSOAS COM FOCO EM RESULTADOS', o palestrante Eduardo Tevah fez uma conexão com a locação de equipamentos, promovendo uma atualização constante. A programação incluiu também a participação do advogado tributarista Victor Hugo Scandalo Rocha, abordando a 'Nova Lei da Reforma Tributária'. Além disso, a presença do palestrante motivacional "O Careca" e os painéis de mentoria financeira, hot seat, mulheres gestoras e a participação da ALEC trouxeram uma interação diferenciada e enriquecedora para o evento. A 4ª Imersão para Locadoras foi um verdadeiro sucesso, consolidando o bom momento e as oportunidades de crescimento do setor.

"Na 4ª edição, os locadores de todo o Brasil foram recebidos de forma calorosa pela equipe da organização. O evento proporcionou uma imersão de alta qualidade, com excelentes oportunidades de networking, conteúdos de ponta e uma feira de negócios repleta de opções e preços atrativos", destaca Fernando Torres.

### Exposição de equipamentos e serviços

Em duas áreas do resort, foram



montados estandes para exposição de produtos e serviços ligados ao segmento de rental, com participação das seguintes empresas: Âncora e Einhell, Audit, Bristol, BOSCH, Bufallo, C3 Equipamentos, Cid Betoneira, Colson do Brasil, CR Ferramentas, CSM, D&O Sistemas, Diego Locação, Eloca, Esag, FM do Brasil, Fortequip, Hessen, Hilti, Huskvarna, JactoClean, JLG, Kärcher, LG Containers, Makita, M Towers, MDR, Mecan, Menegotti, Mestre da Obra, Metalpama, Monteli Seguros, MWM, Nauber, Paving Expo, Nilfisk, PLX Brasil, Pramac, Pyramid, Rio Claro Seguros, Sinoboom, Sisloc, Sisterma Locar, Sorrage do Brasil, SPC (Borges & Fasolin), Skyjack, Stihl, Timmaq, Grupo Torcisão, Triunfo Andaimos, Trust, UP Equipamentos, Vibromak, Vonder, W Bertolo, Wolkan, XCMG.

Entidades e Apoiadores: ALEC, ANALOC, ANALOC SUL, APELMAT / SELEMAT, SOBRATEMA, SINDILEQ CE, SINDILEQ ES, SINDILEQ GO, SINDILEQ MG, SINDILEQ PE, SINDILEQ RJ, UNIVERSIDADE DO LOCADOR, Casa do Construtor, FORUM RENT, LOCAÇÃO, Locadores BR, Rede de Franquias Mestre da Obra, Locação, PAVING EXPO e Railoc.





FIQUE POR DENTRO



**ALUGAR SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: ABRE A SÉRIE DE EVENTOS REGIONAIS DE 2024 COM FOCO EM EMPRESÁRIOS DO SETOR DE LOCAÇÃO**

Evento abriu a edição 2024 conectando locadores com fabricantes e gerando oportunidades de networking, negócios e troca de experiências

A ALEC realizou o Alugar São José dos Campos, o primeiro de uma série de eventos regionais com foco em capacitar e conectar os locadores de equipamentos. A edição aconteceu em 07 de março no Hotel Mercure em São José dos Campos.

O Alugar São José dos Campos marcou o início da agenda de 2024 da ALEC, na região do Vale do Paraíba, reconhecida pelo seu potencial inovador e empreendedor. A iniciativa é parte do compromisso da ALEC em fomentar a capacitação, o networking e a expansão de negócios entre locadores de máquinas em todo o Brasil, em um momento em

que o setor apresenta um crescimento expressivo.



Com um aumento de 18,5% no número de locadoras de 2022 para 2023 e uma projeção de crescimento de 15% para 2024, a necessidade de inovação nunca foi tão evidente. O evento em São José dos Campos abordou temas relevantes para o setor, incluindo novos sistemas construtivos, ESG (Meio Ambiente, Social e Governança), transformação digital, terceirização e novos modelos de negócios em

locação.

Além disso, no evento houve o lançamento do “O Poder Feminino do Rental”, um encontro programado para 27 de novembro em São Paulo, destacando o papel vital das mulheres no setor de locação com a participação de profissionais do segmento da região.

Bruno Arena, presidente da ALEC, destacou a importância desses encontros: “Estamos à frente de uma transformação incrível no setor de locação. Esses eventos são a ponte para o futuro, equipando nossos locado-



res com as ferramentas e conhecimentos necessários para navegar nas tendências emergentes e capitalizar em oportunidades inéditas. A força, a inovação e o espírito colaborativo que presenciamos em cada encontro reafirmam nosso compromisso com o crescimento e a excelência do setor.”

O evento teve o patrocínio da Fortequip, Makita, SPC Brasil, Vibromak, Triunfo Andaimos, Eloca, Buffalo, Mecan e XCMG.



# ASSOCIE-SE À ALEC E FAÇA A DIFERENÇA.



CONSULTORIA  
JURÍDICA



NETWORK COM  
LOCADORES



CURSOS E  
WEBINARS



CREDIBILIDADE E  
INFLUÊNCIA



E-BOOKS



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.**

**SAIBA MAIS**

# PAINEL DE MULHERES NO ALUGAR BAIXADA SANTISTA DESTACA DESAFIOS DOS LOCADORES

Em um encontro produtivo que aconteceu no dia 4 de abril no Novotel Gonzaga, em Santos, o evento Alugar Baixada Santista reuniu locadores e profissionais da região para discutir tendências, desafios e inovações no mercado de locação. O evento se destacou por abordar temas relevantes para o setor, especialmente no Painel de Mulheres, que trouxe à tona as principais dores enfrentadas pelos locadores no seu dia a dia.

O evento proporcionou uma rica apresentação sobre as tendências atuais do mercado rental e da construção civil, além de exemplos práticos de como as locadoras podem começar a implementar diretrizes ESG (ambiental, social e governança). Esses temas, fundamentais para o desenvolvimento sustentável do setor, preparam os participantes para os desafios e oportuni-



dades que do futuro.

O grande destaque do Alugar Baixada Santista foi, sem dúvida, o Painel de Mulheres que focou em questões vitais para o setor de locação, como a luta contra fraudes, a retenção de talentos, a ética empresarial diante de locadores com práticas questionáveis, a escassez de mão de obra qualificada - com especial atenção à carência de

mecânicos - e outras questões que afetam diretamente o dia a dia dos locadores. A discussão franca entre os participantes resultou em uma troca de ideias enriquecedora.

O encontro teve o patrocínio da Fortequip, Makita, SPC Brasil, Vibromak, Eloca e Mecan que, mais uma vez, demonstraram seu compromisso com o avanço do setor de locação.

Além da troca de conhecimentos e experiências,



o evento teve também um impacto social significativo. Cada participante contribuiu com 1 quilo de alimento não perecível, doados para a Assistência à Infância de Santos Gota de Leite. Essa ação reforça a mensagem de que, quando unidos por uma causa, os participantes do setor rental podem, de fato, fazer a diferença na comunidade.

O Alugar Baixada Santista provou ser mais do que um evento sobre locação, foi um encontro de mentes inovadoras e corações generosos, marcando o início de uma nova era de cooperação e desenvolvimento para os locadores da região.

**ASSOCIADO À ALEC TEM  
DESCONTO NA ITURAN.**



**PLANO STANDART**  
**VALOR PARA ASSOCIADOS**  
MONITORAMENTO/RELATÓRIOS  
R\$ 39,99 | R\$ 00,00 INSTALAÇÃO

**PLANO INTERMEDIÁRIO**  
**VALOR PARA ASSOCIADOS**  
MONITORAMENTO/TELEMETRIA/RELATÓRIOS/  
RELATÓRIOS BI/BLOQUEIO  
R\$ 46,99 | R\$ 00,00 INSTALAÇÃO

**PLANO PREMIUM**  
**VALOR PARA ASSOCIADOS**  
MONITORAMENTO/TELEMETRIA/  
RELATÓRIOS/TELEMETRIA  
AVANÇADA/ BI/BLOQUEIO  
R\$ 56,99 | R\$00,00 INSTALAÇÃO

Fale com Willian Ferreira  
Cel/WhastApp: 11 94513-9118  
william.ferreira@ituran.com.br



## ASSOCIADO À ALEC TEM CONSULTORIA JURÍDICA

Você tem dúvidas com  
questões jurídicas e não  
tem a quem perguntar?

Sim

Sempre

Entre em contato através do e-mail  
atendimento@alec.org.br

## Associado, baixe o ALEC APP

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



Disponível  
**PlayStore**



**Clique aqui e baixe agora**

Disponível também na  
área restrita do Portal  
ALEC [www.alec.org.br](http://www.alec.org.br)

# ALUGAR SOROCABA - ENFRENTANDO OS DESAFIOS DO SETOR DE LOCAÇÃO COM INOVAÇÃO E COLABORAÇÃO

O Alugar Sorocaba reuniu locadores e fornecedores da região marcando mais uma edição produtiva deste encontro. Com o patrocínio da Fortequip, Makita, Vibromak, Eloca, Mecan, XCMG e Sisloc, o evento foi não apenas uma plataforma de networking, mas também uma fonte de ideias inovadoras para enfrentar os desafios diários do setor.



O destaque do evento foi o Painel de Mulheres que, sob a liderança da Diretora de Mulheres da ALEC, Natalia Cristofolletti, explorou as dores do dia a dia enfrentadas pelos locadores. Discutindo temas vitais como a formação de mão de obra



qualificada, retenção de talentos, prevenção de fraudes e como lidar com a concorrência desleal, o painel trouxe soluções criativas e práticas.

Bruno Arena, presidente da ALEC, fez uma apresentação abrangente sobre a associação e as tendências atuais do mercado de locação e construção civil, proporcionando uma visão clara da direção que o setor está tomando.

O intercâmbio de ideias foi valioso com a participação

ativa do público que, não só absorveu conhecimento, mas também compartilhou suas próprias experiências e soluções, criando um ambiente rico em colaboração e apoio mútuo.

Em linha com o compromisso social do evento,

cada participante contribuiu com 1 quilo de alimento não perecível que foi doado para instituição de caridade local, reforçando o impacto positivo do Alugar Regional não só no setor de locação, mas também na comunidade em geral.

O Alugar Sorocaba foi, sem dúvida, um encontro marcado pela produtividade, demonstrando o poder de eventos focados no avanço do setor.



Associe-se à ALEC  
e ganhe um e-book  
com informações  
completas sobre a  
Reforma Tributária.

### Associados:

Disponível na área restrita  
do site ALEC



Alec

Saiba mais



ASSOCIE-SE

# O CAMINHO VERDE DA MWM







Em um mundo cada vez mais voltado para práticas sustentáveis e éticas, empresas de todos os setores são desafiadas a revisar suas operações, produtos e políticas sob a ótica do ESG (Ambiental, Social e Governança). Neste contexto, a MWM, empresa com mais de 7 décadas de atuação no Brasil no segmento de geração de energia, vem sendo um exemplo a ser seguido de como integrar efetivamente princípios ESG em sua estratégia de negócios, operações do dia a dia, em seu compromisso com as comunidades locais e o meio ambiente. Durval Graça Junior, Gerente de Vendas Geração de Energia da MWM, compartilha conosco iniciativas ambientais, sociais e de governança corporativa que definem a trajetória da MWM rumo à sustentabilidade e à inovação responsável.

**1. Quais são as principais iniciativas ambientais implementadas pela MWM para reduzir a pegada de carbono e promover a sustentabilidade em suas operações e produtos?**

**DURVAL GRAÇA JUNIOR:** A MWM tem mais de 7 décadas de atuação no Brasil e desenvolve diversas iniciativas sociais e econômicas. No que tange produtos e ESG podemos mencionar as seguintes iniciativas:

- Geradores de Energia Diesel Emissionados | geradores de energia eletrônicos equipados com o sistema de injeção Common Rail Bosch e atendendo à classificação de emissões Stage 3A. Esses equipamentos

contribuem para um funcionamento mais limpo e econômico e oferecem benefícios significativos para o meio ambiente. Com alta tecnologia que otimiza o consumo de combustível e reduz de maneira significativa as emissões de poluentes, (CO<sub>2</sub>, NOx e particulados).



- Torres de Iluminação Fotovoltaica | A Torre de Iluminação MWM na versão fotovoltaica foi desenvolvida com base nos objetivos da MWM em ofertar ao mercado soluções que propiciem

aos clientes ganho de produtividade aliado à redução de emissão de gases de efeito estufa. Possuem design compacto para um transporte prático e eficiente, proporcionam extenso alcance de área iluminada e entregam alta durabilidade de uso, sem emissão de ruídos e de CO<sub>2</sub>. A opção adequada para os parceiros que buscam excelência operacional de forma confiável e responsável com o meio ambiente.

- Economia Circular | o aproveitamento dos dejetos do agro e dos resíduos sólidos urbanos se tornam cada vez mais importantes para o desenvolvimento sustentável, tanto no campo, como nas cidades.



Transição para uma economia de baixo carbono, gerando valor para os produtores e para a sociedade. Ofertamos uma solução completa de geração de energia elétrica, biometano e produção de fertilizante, de modo que o cliente não precise se tornar especialista em manejo de dejetos ou produção de biogás.

- **Transformação veicular** | A transformação veicular consiste na substituição dos motores movidos a diesel por novos e modernos motores 100% a gás, fabricados no Brasil. Além da redução do impacto ambiental, há outros benefícios como a presença de cerca de 85% dos componentes idênticos aos utilizados nos motores a diesel, simplificando a manutenção e reposição de peças; a similaridade no consumo, torque e potência em relação aos motores a diesel, assegurando desempenho e eficiência; e a implementação de um sistema de abastecimento dos cilindros de gás que reduz o tempo de parada dos veículos.

**2. De que maneira a MWM gerencia o uso de recursos naturais, como água e matérias-primas, para minimizar o impacto ambiental?**

**DURVAL GRAÇA JUNIOR:**

A MWM monitora e gerencia o uso responsável dos recursos naturais, incluindo água, energia e resíduos, ao mesmo tempo em que promove a conscientização ambiental entre nossos colaboradores, parceiros e fornecedores. Esse compromisso é reconhecido por certificações como ISSO 14001 e a Certifi-

cação do Programa “Lixo Zero” do Instituto Lixo Zero Brasil, demonstrando nosso comprometimento com uma gestão sustentável.

**3. Como a MWM integra a responsabilidade social em sua estratégia de negócios e operações do dia a dia?**

**DURVAL GRAÇA JUNIOR:** A responsabilidade social é um pilar fundamental na cultura da MWM, estando integrada em sua estratégia por meio de diversos programas. Um exemplo é o Programa Formare que oferece qualificação profissional. Além disso, a empresa realiza o Projeto Crescer, em parceria com

um instituto da comunidade, focado no desenvolvimento profissional de jovens entre 16 e 18 anos. A MWM também promove outras ações de voluntariado e incentiva a educação nas comunidades locais.

**4. De que forma a MWM contribui para o desenvolvimento das comunidades locais onde opera?**

**DURVAL GRAÇA JUNIOR:** A MWM tem um papel significativo no desenvolvimento das comunidades locais onde está presente por meio de diversas iniciativas. Isso inclui ações de voluntariado, projetos educacionais como o Crescer e Formare, em colaboração com institutos locais, além de esforços para promover a inclusão social de grupos minoritários e em situação de vulnerabilidade.

**5. Quais medidas a MWM adota para assegurar a saúde e segurança de seus colaboradores no ambiente de trabalho?**



**DURVAL GRAÇA JUNIOR:** A MWM adota medidas como o Programa de Assistência aos Empregados (PAE), disponibilização de serviços de saúde como psicologia e fisioterapia, campanhas de conscientização, treinamentos e workshops sobre segurança para garantir a saúde e segurança dos colaboradores.

**6. Como a MWM promove a diversidade e a inclusão dentro da empresa? Existem programas específicos para isso?**

**DURVAL GRAÇA JUNIOR:** Sim, a MWM tem um compromisso forte com a diversidade e a inclusão em seu ambiente de trabalho. Para promover esses valores, a empresa implementa programas específicos que abrangem desde a inclusão de mulheres até o mapeamento e suporte a grupos LGBT, mães solteiras e outras minorias, incluindo treinamentos, mentorias e campanhas de conscientização. Além disso, a MWM assegura oportunidades iguais e um ambiente justo para todos os colaboradores, independentemente de

sua etnia, nacionalidade, raça, gênero, idade, orientação sexual, crença religiosa ou capacidade física. Essa abordagem inclusiva fortalece a cultura da empresa e contribui para um ambiente de trabalho mais diversificado e acolhedor.

**7. Como a MWM assegura a ética empresarial e a transparência em suas operações e tomadas de decisão?**

**DURVAL GRAÇA JUNIOR:**

A MWM assegura a ética empresarial e a transparência em suas operações através de um canal de ética acessível a todos, divulgações transparentes, treinamentos e políticas internas que promovem a integridade e a transparência.

Canais de Ética MWM e TUPY

E-mail: [etica@tupy.com](mailto:etica@tupy.com)

Site: [www.tupy.com.br/etica](http://www.tupy.com.br/etica)

Telefone: 0800 721 7895

**8. De que maneira a MWM engaja seus stakeholders (investidores, clientes, fornecedores, comunidade) em suas práticas de ESG?**

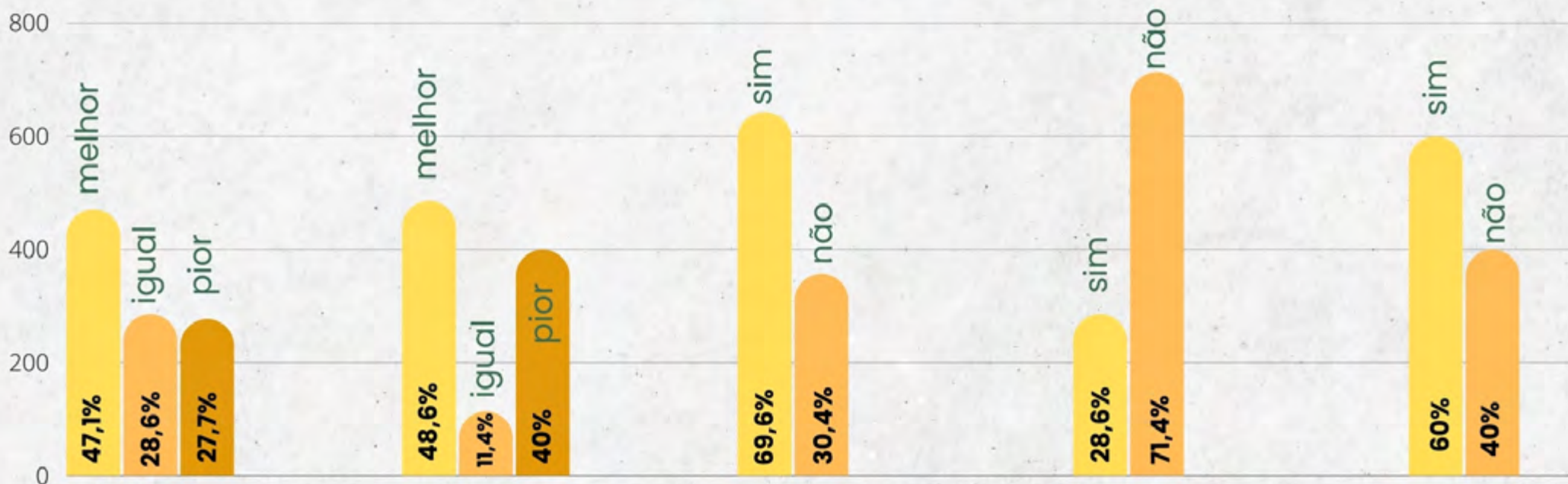
**DURVAL GRAÇA JUNIOR:** O engajamento vem de maneira direta, através de soluções sustentáveis oferecidas ao mercado, parcerias com fornecedores, logística reversa e iniciativas que demonstram o compromisso da empresa com questões ambientais, sociais e de governança.



# Termômetro

Mercado de Locação

**MARÇO/2024**



Como foi março na sua locadora comparado a março de 2023?

Como foi março na sua locadora comparado a fevereiro?

Conquistou mais clientes?

Reajustou a tabela de preços?

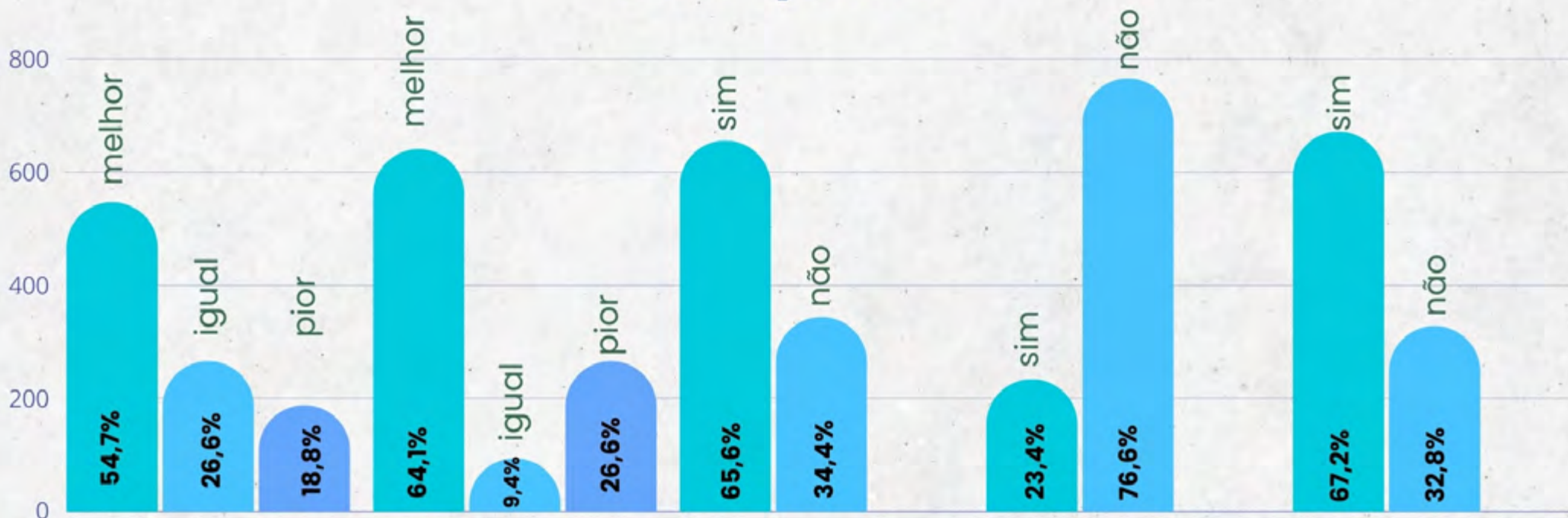
Vai comprar equipamentos nos próximos 3 meses?



# Termômetro

Mercado de Locação

**ABRIL/2024**



Como foi abril na sua locadora comparado a abril de 2023?

Como foi abril na sua locadora comparado a março?

Conquistou mais clientes?

Reajustou a tabela de preços?

Vai comprar equipamentos nos próximos 3 meses?



## “Tira-Teima sobre Tributos” com Paulo Henrique da AUDITLocOne

Se você tem perguntas, por exemplo, sobre o regime tributário para locadoras, a necessidade de inscrição estadual para o transporte de equipamentos, ou qual documento fiscal é o mais adequado para suas operações, a coluna “Tira-Teima sobre Tributos” é o seu novo ponto de referência.

O grande especialista sobre o assunto, Paulo Henrique da AUDITLocOne está pronto para responder suas questões e esclarecer suas dúvidas.

**Pergunta:** Há alguma forma de se pagar menos impostos com o DIFAL?

*Alceu Raggioto Junior – A Local Equipamentos – Alta Floresta - MT*

**Resposta:** O DIFAL busca justamente “penalizar” quem compra em lugar onde o ICMS é mais barato. Então, não tem jeito de alguma redução, apenas comprar onde o ICMS seja mais barato, mas isto é impraticável para uma locadora

**Pergunta:** O faturamento médio mensal de locação do último foi de 200 a 220 mil reais. Pago mensalmente sobre o faturamento imposto DAS, no mês passado paguei 22 mil de imposto. Está correto pagar isto? Este faturamento também é

aplicável para recibos/faturas de locação?  
*Locador optou por não se identificar*

**Resposta:** Precisa fazer um estudo de regime tributário. Locadoras acima de 200k/mês, geralmente não levam vantagem em estar no SIMPLES NACIONAL. Os impostos incidem sempre sobre o faturamento, se usam recibos, faturas ou até mesmo só o contrato de locação, isto não define tributação. Se alugou então deve pagar o SIMPLES sobre tudo o que for de locação. Ressarcimentos, insumos e reparos, devem ficar de fora do SIMPLES.

**Como participar?**

A interação é simples. Se você tem dúvidas ou questões específicas que gostaria de ver esclarecidas, basta enviar suas perguntas para [imprensa@alec.org.br](mailto:imprensa@alec.org.br). Este é um canal direto com o especialista, onde você poderá obter orientações detalhadas e adaptadas às suas necessidades.

A revista Rental News tem o compromisso de oferecer conteúdo relevante e de alta qualidade aos seus leitores, contribuindo para o desenvolvimento do setor de locação. Envie suas perguntas e fique por dentro das melhores práticas tributárias para locadoras



**Paulo Henrique**  
**AUDITLocOne**

GRATUITO PARA ASSOCIADOS

Alec

EBOOK  
CHECKLIST  
PARA CADASTRO

R\$  
**29,90**  
PARA NÃO  
ASSOCIADOS



Proteja sua locadora contra golpes. Descubra o poder do nosso checklist completo nesse ebook: a sua blindagem contra fraudes no cadastro. Segurança e confiança começam aqui.

**DA SUCATA AO LUCRO:  
COMO OS LEILÕES ONLINE  
PODEM SER UMA  
OPORTUNIDADE PARA  
AS LOCADORAS**





Neste bate-papo Ronaldo Vidotto, diretor regional de São José do Rio Preto da ALEC e proprietário da Máquinas Urano, e Jeter Zaccaro, leiloeiro público Oficial Jucesp nº 1221, desvendam o mundo dos leilões extrajudiciais online que abrangem máquinas e equipamentos, veículos, imóveis, mobiliários, informática, eletrônicos e outros. Esta conversa oferece uma visão sobre como esses leilões podem ser uma ferramenta valiosa para locadores e empresas de diversos setores. Descubra como a tecnologia e a inovação estão redefinindo o mercado de venda e aluguel de equipamentos, transformando desafios em oportunidades lucrativas e sustentáveis.



**Ronaldo Vidotto:** Confesso que leilão é algo novo para mim. Não imaginava que nós, locadores, teríamos essa opção. Inclusive, recentemente um locador aqui de São José do Rio Preto tentou vender um lote grande de equipamentos, com motor já não funcionando, mas com várias peças úteis. Ele cansou de anunciar e acabou vendendo para um ferro velho. É muito comum os locadores publicarem a venda de 4, 5, 6 compactadores para renovar a frota.

**Jeter Zaccaro:** Deixe-me explicar como funciona. A plataforma é a Mega Vale Leilões ([www.megavaleleiloes.com.br](http://www.megavaleleiloes.com.br)), um agente de vendas do Marketplace Superbid Exchange e que tem uma audiência imensa, com leiloeiros em diversos estados. Eu tenho me especializado na área industrial e co-

mercial justamente pela dificuldade que as empresas têm em se desfazer de seus ativos. Às vezes, você tem um motor sem nenhuma condição de uso para a empresa se tornando um ativo inservível, mas que para outros compradores do leilão, este mesmo ativo, é a solução ideal. O que é lixo para alguns é ouro para outros.

O leilão tem uma ampla abrangência, desde pessoa física, pequeno empresário até uma grande corporação, em várias regiões, alcançando compradores de norte a sul do país.

**Ronaldo Vidotto:** Como você encontrou o nosso setor, sendo que o rental é tão específico?

**Jeter Zaccaro:** Além de algumas locadoras participarem de leilão, já trabalhei no ramo de máquinas para construção civil e, exatamente por isso, tenho familiaridade e facilidade com equipamentos. Conheço a dificuldade dos locadores para se desfazerem desses ativos “inservíveis” para o aluguel, mas úteis para outras pessoas ou empresas.

**Ronaldo Vidotto:** E essa solução contribui com as diretrizes ESG. Nós, locadores, devemos estar cientes do destino de nossos resíduos, seja óleo, seja sucata, dessa forma, posso considerar que o leilão contribui para a economia circular. Chega um momento que não vale mais a pena investir em manutenção em um determinado equipamento, as peças

estão cada vez mais caras, inclusive isso foi tema das edições do Alugar Regional 2023. Por exemplo, uma furadeira que custa R\$ 500,00, locamos alguns anos, ela já se pagou, já deu lucro e chega a hora de dispensar. Sabendo dessa opção do leilão que ainda tenho maior lucro, é para avaliar e refletir.

**Qual é o mínimo de equipamentos para uma locadora entrar em um leilão?**

**Jeter Zaccaro:** Não tem quantidade mínima. Quando a empresa tem pouco equipamento, faço um leilão compartilhado. Por exemplo, comitente 1 (vendedor) tem R\$ 15.000,00 em máquinas, comitente 2 tem R\$ 10.000,00, comitente 3 tem 20.000,00 e comitente 4 tem R\$ 5.000,00. Lote 1 ao 5 do comitente 1, lote 5 ao 8 do comitente 2 e assim por diante. No fechamento, cada um recebe seu valor.

A cada leilão, monto um projeto, coeto todas as informações com o comitente (vendedor), o valor que ele estima em arrecadar no leilão, faço uma pesquisa para analisar por quanto uma mesma máquina está sendo vendida ou leiloada, lembrando que não concorreremos com a venda particular.

**Ronaldo Vidotto:** Você pode fazer esse link entre as locadoras para gerar um leilão compartilhado?

**Jeter Zaccaro:** Sim, eu junto as empresas com equipamentos similares.

**Ronaldo Vidotto:** Como funciona a parte fiscal e a garantia?

**Jeter Zaccaro:** As locadoras podem emitir nota

fiscal ou recibo, ambos são permitidos. O correto é pedir a orientação para seu contador, afinal vai sair um ativo da empresa.

Quanto à garantia é de acordo com o que foi definido em edital. Ele vai comprar sem garantia ciente disso. No entanto, o licitante tem o dever de fazer a visita nos lotes disponível no leilão.

**Ronaldo Vidotto:** Os meus equipamentos que vão para leilão ficam na minha empresa?

**Jeter Zaccaro:** Sim, não há necessidade de você arcar com custo de frete e diárias. O leilão é feito no próprio local do comitente vendedor.

**Ronaldo Vidotto:** Quem arca com o frete?

**Jeter Zaccaro:** Frete é por conta do arrematante.

**Ronaldo Vidotto:** Como funciona a parte financeira dessa transação? Você recebe e transfere para a locadora? Seu serviço gera uma nota fiscal?

**Jeter Zaccaro:** Todo o financeiro é feito através do Banco Superbid Pay, onde tanto o vendedor, quanto o comprador, devem abrir uma conta digital, sem custo.

Todo pagamento que o arrematante (comprador) fizer vai para essa conta e o valor fica travado. Quando o comitente (vendedor) entregar o bem, ele nos envia um recibo de entrega e, automaticamente, em dois dias úteis, o dinheiro estará disponível na conta digital do Superbid Pay ou na

conta que o comitente indicar. Alguns preferem deixar o dinheiro na conta digital do Superbid Pay para arrematar outros equipamentos que vão a leilão. Será emitido nota de arrematação.

**Ronaldo Vidotto:** É comum ver em grupos de locadores anúncios de “vendo de Fiat Strada por R\$ 20.000,00 e troco por andaimes”. Nada impede de eu vender meus ativos na plataforma e comprar outros equipamentos que me interessam até de outro leiloeiro. Vejo isso como um grande benefício para os associados à ALEC.

Às vezes, falta só um cuidado, é como carro sem dono. Já comprei um carro que valia R\$ 50.000,00 por R\$ 30.000,00, a pessoa não cuidava, não lavava, não calibrava os pneus. Investi R\$ 5.000,00 e o carro ficou novo.

**Jeter Zaccaro:** O leilão também aceita que sejam feitos vídeos do equipamento funcionando. Na verdade, quanto mais detalhes, melhor.

**Ronaldo Vidotto:** Se eu quiser vender meu caminhão que vale R\$ 200.000,00, corro o risco de cair num golpe, de receber a visita de um bandido, do comprador não me pagar. Como funciona a

segurança no leilão?

**Jeter Zaccaro:** O licitante interessado precisa se



Jeter Zaccaro

cadastrar na plataforma, agendar com a equipe do leiloeiro o dia e horário para a visita e o comitente receberá nome, RG e CPF do interessado em realizar a vistoria dos lotes disponíveis em leilão.

**Ronaldo Vidotto:** Em média, qual o percentual do valor de mercado se consegue pelo equipamento em um leilão?

**Jeter Zaccaro:** Depende de vários fatores, como o estado de conservação, se tem avarias e a procura deste tipo de equipamento no mercado em geral.

**Ronaldo Vidotto:** Então tudo pode ser leiloado?

**Jeter Zaccaro:** Sim, todos ativos de uma empresa.

**Ronaldo Vidotto:** E como funciona o preço?

**Jeter Zaccaro:** Varia muito de acordo com o tipo de equipamento.

**Ronaldo Vidotto:** Por quanto tempo um equipamento pode ficar em um leilão?

**Jeter Zaccaro:** Geralmente do dia da abertura ao dia do encerramento deste leilão, entre 20 a 30 dias.

**Ronaldo Vidotto:** Com a falta de mecânicos no mercado e um custo alto para manter um estoque de peças, vários locadores estão optando por trabalhar com a máquina durante a vida útil dela e, quando esse prazo acaba, vende e compra outra.



Ronaldo Vidotto

## NOVOS ASSOCIADOS



**Locadora**  
São José dos Campos/SP  
[www.assisrental.com.br](http://www.assisrental.com.br)



**Locadora**  
Marília/SP  
[facebook.com/tiaocacambasmarilia/](https://facebook.com/tiaocacambasmarilia/)



**Prestador de Serviços**  
São Paulo/SP  
[www.auditlocone.com.br](http://www.auditlocone.com.br)



**Locadora**  
São José dos Campos/SP  
[www.urbaloc.com.br](http://www.urbaloc.com.br)



**Locadora**  
Curitiba/PR  
[www.estruturalocacaocuritiba.com.br](http://www.estruturalocacaocuritiba.com.br)



**Locadora**  
Campinas/SP  
[www.viamaisloc.com.br](http://www.viamaisloc.com.br)



**Locadora**  
Imperatriz/MA  
[www.lanlocacoes.com.br](http://www.lanlocacoes.com.br)



**Locadora**  
São Paulo/SP  
[www.voke.tech.com.br](http://www.voke.tech.com.br)

# SEJA UM ASSOCIADO À Alec



**SAIBA MAIS**

## O compromisso da Dynapac com o futuro da locação

Nesta entrevista exclusiva com Danilo Julio Rodrigues Sorrentino, analista de vendas da Dynapac, associada à ALEC, conhecemos um pouco da estratégia de mercado e inovações tecnológicas da empresa. Danilo compartilha os benefícios da parceria com a ALEC, as tendências atuais no mercado de locação de equipamentos, o impacto da digitalização e a importância do serviço pós-venda. Além disso, ele nos dá uma visão sobre como a Dynapac integra as diretrizes ESG em suas operações e antecipa algumas inovações futuras que prometem revolucionar o segmento.



### 1. Como a associação com a ALEC beneficia a Dynapac e as locadoras?

**Danilo Sorrentino:** Para nós fabricantes, a ALEC facilita o acesso ao segmento, proporcionando networking, visibilidade e informação. Para os locadores os benefícios são dos mais variados, desde palestras e treinamentos específicos, até assessoria jurídica. Inclusive, iremos lançar em breve um treinamento para mecânicos em nossa fábrica em parceria com a ALEC.



o que os nossos clientes estão buscando, para oferecer a melhor solução. O principal elemento desse avanço tecnológico é a informação mais ágil, seja ela por website, mídias sociais, e-mail, WhatsApp. Temos acesso a várias informações com uma agilidade nunca antes vista. Hoje, você consegue assinar um contrato seguro com as partes em locais a milhares de quilômetros de distância em minutos.

### 4. De que forma a digitalização está influenciando o mercado de locação de equipamentos e como a Dynapac está se posicionando neste contexto?

### 2. Quais tendências a Dynapac observa no mercado de locação de equipamentos atualmente?

**Danilo Sorrentino:** Nos últimos anos, observamos um crescimento contínuo do segmento, com clientes cada vez mais exigentes buscando equipamentos robustos e de alto desempenho. Com isso, a Dynapac lançou em 2023 a sua marca para atender o rental brasileiro de máquinas leves, a REDLINE.

### 3. Como a tecnologia está mudando o modelo de negócios de locação de equipamentos e qual tem sido a resposta da Dynapac a essas mudanças?

**Danilo Sorrentino:** A tecnologia permite que tenhamos um acesso fácil e rápido a informações, onde conseguimos nos manter atualizados perante as tendências de mercado e, principalmente, entender



**Danilo Sorrentino:** A digitalização influencia o segmento trazendo maior confiabilidade e transparência para suas operações. Na Dynapac a digitalização já é uma realidade, hoje, o envio de folhetos, manuais e até mesmo os contratos são digitalizados.

Podemos também salientar a digitalização no treinamento de mão de obra. Na Dynapac, realizamos treinamentos básicos online aos nossos dealers e clientes, antes de recebê-los para os treinamentos presenciais. Assim, conseguimos otimizar o tempo e os investimentos nesta mão de obra técnica.



**5. Qual a importância dos serviços de pós-venda da Dynapac na estratégia de atendimento aos locadores e como isso contribui para a fidelização dos clientes?**

**Danilo Sorrentino:** A Dynapac possui uma estrutura robusta para a realização do atendimento pós-venda.

Acreditamos que a fidelização do cliente só existe a partir de um pós-venda eficiente, onde conseguimos otimizar o tempo de reposição de peças e manutenção.

**6. Como a Dynapac integra as diretrizes ESG em suas operações e na tomada de decisões estratégicas?**

**Danilo Sorrentino:** A Dynapac é uma empresa que está no país desde 1958, são décadas de atuação. Com isso, desenvolvemos um respeito muito forte aos stakeholders. Hoje, a Dynapac possui um Sistema de Gestão Integrada (SGI) que nos permite diversas certificações internacionais tais como ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, OEA e é certificada como indústria consumidora de energia 100% renovável.

Além dessas certificações, por ser um grupo econômico internacional, possui uma estrutura de governança muito robusta, o que nos permite executarmos negócios globalmente. Portanto, temos muito orgulho da nossa participação responsável na sociedade,



buscando os melhores impactos possíveis, tais como desenvolvimento econômico, social e ambiental.

**7. Quais são os produtos mais procurados no portfólio da Dynapac e há novas inovações que podemos esperar em breve?**

**Danilo Sorrentino:** Falando da linha de produtos Dynapac, os equipamentos mais demandados pelas locadoras são os nossos compactadores a percussão do tipo SAPO, seguidos pelas placas vibratórias e os rolos para compactação de trincheiras, o famoso pé de carneiro operado por controle remoto.

Não podemos nos esquecer do nosso rolo tandem (chapa-chapa) de 1 tonelada, que também tem uma boa procura. Já dentro da linha REDLINE os equipamentos mais procurados são os compactadores a percussão e a placa vibratória unidirecional. Como novidade iremos lançar em breve um rolo tandem (chapa-chapa) de 2,5 toneladas entre outros equipamentos para compor a linha leve.



# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



mecan



MetaX



Trakita®



Haulotte >>>



# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



Sempre mais. O sistema de andaimes.





# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



## MULHERES NA LOCAÇÃO

Nesta edição, a coluna “Mulheres na Locação” destaca a trajetória de Angel Maris V. Richards. Como CEO da Metalloc e Gerente Comercial da Alugasolda, Angel compartilha sua experiência no setor rental ao longo de 23 anos, uma jornada que começou sem experiência na locação ou máquinas de solda. Seu caminho vem sendo guiado por desafios, superação e a constante busca por inovação e inclusão, inspirando uma nova geração no setor de locação.



Quando ingressei no setor rental, há 23 anos, não entendia nada do processo de locação, nem de máquinas de solda. Comecei a trabalhar aos 14 anos com vendas, sempre gostei de vender e empreender, mas o que me fez destacar nesta área foi ENTENDER para ATENDER, ou seja, entender sobre produto, sobre o cliente e oferecer o melhor atendimento.

Lembro-me que no início, aos fins de semana, levava o catálogo das máquinas para estudar em casa. Saber a história admirável do fundador da Alugasolda, um chefe humilde e determinado, me motivou a criar a minha própria história.

Fui ampliando meu conhecimento e, de auxiliar de vendas passei para vendas técnicas, analista, gerente e hoje atuo como consultora. O que mais me atraiu no rental foi a dinâmica de comunicação com os clientes que, na maioria, se tornaram colegas queridos, levando meus contatos para outras empresas. Assim fui consolidando meus estudos e graduações nas áreas administrativa e marketing.

Embora eu não tivesse ninguém me influenciando a trabalhar no setor de locação de equipamentos de solda, meu pai e meu avô eram soldadores. Aos 18 anos, decidi mudar de carreira, pois estava passando por uma situação bem difícil, havia acabado de perder meu pai em um trágico acidente. Um cliente conseguiu uma entrevista para mim na Alugasolda, onde fui contratada e da qual faço parte até hoje.

Logo de cara percebi que o setor era predomi-

nantemente formado por homens, e isto, por um certo tempo foi desafiador. Embora tivesse apoio dos colegas, em várias situações fui subjugada por ser jovem e mulher, mas soube lidar com criatividade e autoconhecimento, adquirindo segurança e postura na tratativa com os clientes e colegas de trabalho. Aprendi que ficar me vitimizandando e pensando nas dificuldades não me levaria a lugar algum.

Meu primeiro gerente foi muito dedicado e me incentivou a estudar pagando cursos e treinamentos, só tenho a agradecer-lhe e também aos sócios que sempre estimularam meus estudos. Depois dele vieram outros, uns me achavam autoritária, outros me viam como concorrente de cargo, até que meu colega, subgerente administrativo, me indicou para o cargo de gestão comercial e fui aprovada pela diretoria. Vivi um conflito interno enorme, afinal de excelente vendedora passei a gerente in-

experiente da maior locadora de equipamentos de solda do Brasil. Como lidar com isto? E se tudo der errado? Como evitar que uma empresa pioneira não se torne obsoleta? Como lidar com tamanha responsabilidade? Eu, mulher, jovem, inexperiente, liderando um setor predominantemente masculino, a primeira mulher gerente comercial na empresa. Até que cheguei à conclusão de que não poderia existir nada pior na minha vida depois da morte do meu pai. Esta perda me fortaleceu de tal forma, tornando pequenos os meus desafios neste

novo cargo diante do que foi minha vida. Desde então, realizei muitas melhorias na empresa e com minha equipe de vendas estamos superando nossas metas todos os anos com louvor!



Ainda há muitas barreiras para as mulheres atravessarem no setor. Acredito que a mulher não deva competir, nem se comparar com os homens. Somos diferentes, criadoras, inovadoras e inclusivas. Por natureza temos mais emoção e sensibilidade para lidar com pessoas e conflitos do dia a dia, este é de fato, o nosso poder.

Se formos bem capacitadas para saber discernir o momento de lidar com a razão e o lidar com a emoção, vamos longe. No meu ponto de vista, a falta de controle emocional das pessoas tem condicionado muitos a um caminho de difícil retorno. Os homens são provedores, fortes e matemáticos, mais diretos, não temos como competir com isto. Temos que trabalhar nossos potenciais de cuidado, acolhimento e criação. Usar isto com nossa empresa, clientes e colaboradores.

Quanto ao salário, se não recebemos aquilo que julgamos ser justo, podemos continuar no mesmo emprego reclamando ou sair em busca do que acreditamos merecer, ou ainda, montar nossa própria empresa com nossas regras. Mas é preciso ter coragem e fé para fazer isto.

Tive vários pontos de virada em minha carreira, acho que um dos mais impactantes foi em 2012, quando a Alugasolda resolveu se desfazer dos andaimes. Com autorização da diretoria,

comprei os painéis e fundei a Metalloc, uma pequena locadora voltada para atender à construção civil e eventos. Pensei em desistir, afinal tocar duas empresas é bem desafiador, mas treinei tão bem minha equipe que, no momento que noticiei que venderia a Metalloc, todos colocaram em prática aquilo que eu os ensinei: “tirar de cada desafio uma nova oportunidade de crescimento”. Hoje estamos na terceira loja e os colaboradores que entraram no começo comigo, seguem liderando e melhorando a empresa cada dia mais e mais.

Outro ponto de virada em minha carreira foi quando me casei com um dos sócios da Alugasolda, isto me fez ter mais autonomia para executar melhorias para empresa. É extremamente importante que a mulher se case bem, pois isto impacta muito no desenvolvimento pessoal e de carreira. Sou visionária e sonhadora, meu marido é estratégico e cauteloso. Quando sonho demais, ele me lembra de pegar o foguete de volta para terra, quando ele fica muito estagnado, eu o acelero para as coisas andarem. Este equilíbrio tem feito muito bem para a saúde da empresa e para o nosso relacionamento.

O que facilitou o desenvolvimento e implantação de uma nova cultura na empresa foi a minha habilidade de negociação e liderança com culturas e gerações diferentes. Ao assumir a gestão comercial de uma empresa com 62 anos de mercado, com uma liderança idealista, é comum lidar com funcionários resistentes à mudança. Acredito nas pessoas e em seu

potencial, embora tenha sido difícil no início aceitarem minha liderança (principalmente pelos colegas que me viram começar do zero), mas depois foi gratificante ver todos entrando no clima da inovação. Hoje colhemos os resultados com otimismo, faturamento triplicado nos últimos 12 anos da minha gestão e nossa equipe vem quebrando recordes anuais de superação de metas. Ainda há muito que melhorar, mas estamos seguindo na direção certa.



Um bom líder precisa sempre se atualizar e entender de pessoas. A empresa precisa ter um pouco do toque de cada colaborador, várias das minhas melhores ideias surgiram de bate papo com pessoas que pensavam diferente de mim. O ego atrapalha o progresso, é preciso deixar a vaidade de lado para pensar fora da caixa e escutar quem está ali no dia a dia com você.

Vejo muitos comentários nos grupos de locadoras sobre a falta de mão de obra qualificada para o setor e a falta de compromisso. Tudo está mudando, esta nova geração é diferenciada, se estes jovens não encontram um propósito dentro da função que executam, não se estabelecem. Não há apego ao cargo como no passado. As contas não falam mais alto e os trabalhadores não se submetem a situações

de estresse em troca de um salário razoável no fim do mês. Hoje a nova geração prefere deixar de assumir cargos de liderança, mesmo que o salário seja atrativo, para prezar pela saúde mental e qualidade de vida. A inclusão, pertencimento e acolhimento, acredito eu, são palavras-chave para garantir um trabalho em equipe eficaz. Também estão em falta no mercado gestores, líderes e empresários qualificados para gerir pessoas. Antes estudávamos e o conhecimento durava anos, hoje, com a evolução tecnológica, fazer uma reciclagem a cada dois anos é o mínimo que se pode esperar de um líder.

A minha contribuição para o segmento tem sido motivar os colaboradores para darem o melhor de si. Delegar responsabilidades, gerar competências e engajamento. Acreditar sempre, mesmo que pessoa desconheça seu próprio potencial. A maioria dos problemas não é real, existe dentro da cabeça de cada um e o meu papel é, através de técnicas e treinamento de engajamento, trazer a pessoa para o que ela realmente é. Identificar estados ansiosos, medos, baixa estima, depressão. Não sou psicóloga, mas o líder da nova geração precisa entender e

estudar a mente. Eu estudei e fui treinada para isto. Já perdi as contas de quantas pessoas com quem conversei na copa, tomando um café e que não estavam performando. Após meia hora de conversa tiveram suas vidas mudadas, impactando significativamente na entrega de resultados, tudo naturalmente, sem imposição, nem forçar a barra. Às vezes, é preciso descer do pedestal para enxergar de verdade tudo que ocorre ao nosso redor.

Percebi a necessidade e a importância da implantação do mapeamento de processos dentro da empresa, o que facilitou muito nossa comunicação, evitando retrabalhos e gerando muita economia.

Vejo o rental com forte apelo ecológico e facilitador. Vivemos em uma era onde cultua-se muito a reciclagem e economia de recursos. Acumular bens que têm pouco uso está cada vez mais fora de moda. O compartilhamento está cada vez mais presente em nossas vidas. Alugar é isto. Você pode contar com equipamento de qualidade, com a garantia de que vai funcionar e se não funcionar, você pode substituí-lo por outro semelhante, sem precisar esperar o prazo de garantia ou conserto. As locadoras que prezarem por eficácia serão as mais cotadas para atender à demanda quase sempre emergencial.

Nosso setor melhorou muito nos últimos anos, dar oportunidade às mulheres do rental de contar um pouco de sua história é um grande avanço. Elas têm o poder da criação, então incluí-las nas lideranças é um grande feito, tendo



em vista que somos mais exigentes no quesito estético, seguro e funcional das máquinas, pois sabemos o quanto é difícil operar ferramentas velhas, enferrujadas ou, sem no mínimo, um manual de instruções para o operador. Esta linha de pensamento ajuda a melhorar cada vez mais o desenvolvimento de novos equipamentos. Imagine alugar um carro velho na locadora que vai quebrar durante sua viagem? Ou alugar um carro sem airbag? Temos que seguir a linha de qualidade das locadoras de veículos, mas infelizmente ainda vejo equipamentos sendo alugados por empresas que nem estão dentro das normas de segurança. Isto afeta nossa credibilidade e posição no mercado.

Mulheres, façam treinamentos de liderança e autoconhecimento. Treine seu colaborador para que ele seja melhor que você. Não tenha medo de perder mão de obra, de qualquer forma, você foi responsável por contribuir com o progresso de alguém.

Olhando para trás, seu eu pudesse ter feito algo diferente em minha carreira seria ter confiado mais no que o universo reservou para mim e entender que Deus tem sempre o melhor para nós e, quando algo não der certo, é melhor deixar ir e não tentar controlar o futuro, carregando peso e culpa enormes nas costas, por achar que nunca é boa o suficiente. A vida é leve, dê o seu

melhor, entregue e confie.

Hoje aos 40 anos, minha maior satisfação em trabalhar no setor rental é saber que estou contribuindo com o desenvolvimento da sociedade, criando novos negócios e desenvolvendo pessoas para que elas atinjam sua melhor performance e, é no setor rental, que tudo isto está sendo possível.

Na Metalloc, as instituições de caridade, instituições religiosas e educacionais usufruem de desconto de 40% sobre a tabela. É um compromisso que assumi, pois em um importante momento da minha história, precisei de amparo e eles tiveram uma forte participação em minha vida e da minha família. É preciso reconhecer o esforço que é lidar com situações vulneráveis e incentivar a educação, somente assim contemplaremos o progresso da sociedade.

Em 2020, fundei a A.M.A.R.Á.S (Angel Maris e Amigos Reforçando o Apoio Social) uma fundação voltada para captação de recursos e auxílio de outras ONGS que atuam suprimindo as necessidades da sociedade com fornecimento de alimentos, produtos de higiene, roupas, rações e etc.



Tem sido gratificante ver que é possível contribuir, mesmo que seja um passo de cada vez.

Muito ainda há por vir, mas hoje eu não controlo mais nada, tudo tem que ser como deve ser, está nas mãos do CRIADOR.

Angel Maris V. Richards  
CEO da Metalloc  
Gerente COML da Alugasolda

evento

# O PODER FEMININO NO RENTAL

27 de novembro | São Paulo

Realização:



Patrocínio:



ELOCA



mecan

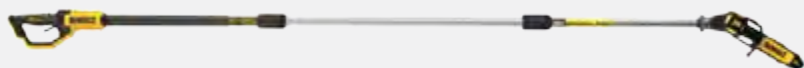
CSM

VIBROMAK®



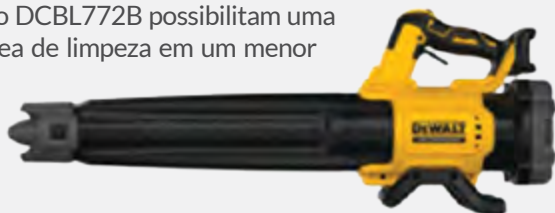
### PODADORA DE LONGO ALCANCE - DCPS620B

É ideal para a poda de árvores altas, galhos pequenos e arbustos. Com sabre de 8" (20cm) e um extensor de 3m, ela pode alcançar até 4,5 metros de altura, para auxiliar o profissional no cuidado de lugares antes inacessíveis. A ferramenta possibilita até 96 cortes por carga (com bateria DCB205) e tem um sistema de lubrificação automático e constante, para garantir cortes suaves. Acompanha cinto que oferece mais ergonomia e segurança ao usuário.



### SOPRADORES DE FOLHAS - DCBL722B E DCBL772B

Ideais para a limpeza de grandes áreas com folhas secas, de máquinas e marcenarias. Ambos possuem motor brushless de alta eficiência, projetado para maximizar o tempo de funcionamento e a vida útil. Com fluxo de ar, respectivamente, de 450 CFM e 600 CFM, e velocidade de 201 km/h, o DCBL722B e o DCBL772B possibilitam uma maior cobertura da área de limpeza em um menor tempo, além de ter um baixo nível de ruído e não emitir CO2.



### TESOURA DE PODA - DCPR320B

É ideal para cortes de galhos pequenos, arbustos, hastes de flores e frutas. Sem tensionar a mão do usuário, é a única do mercado em sua categoria a ter as lâminas revestidas com antiaderente, o que garante cortes rápidos, suaves, facilitando o trabalho e protegendo as lâminas de ferrugem. É possível obter até 1.100 cortes por carga (com bateria DCB205), com capacidade de corte de 1,5" (3,81 cm) e alto desempenho. O lançamento ainda possui LED integrado, que proporciona visibilidade em locais e horários de pouca luz.



### ROÇADEIRA 2X1 DCSB970BE E APARADOR DE GRAMA DCST922BE

O modelo DCSB970BR é um produto 2x1, Roçadeira com disco para gramados mais espessos e altos e função Aparador de Grama, para gramados mais baixos e detalhes/acabamentos perfeitos. E lança também o Aparador de Grama com haste dobrável DCST922BE que facilita muito a armazenagem e transporte. Ambos os modelos são indicados para o profissional que busca realizar um aparo com eficiência, rapidez e capricho nos acabamentos e cantos.



### ELETROSSERRA DE PODA - DCCS623B

É recomendado para podas de galhos de médio e pequeno porte, além de arbustos. Com sabre de 8" (20cm) e um alto nível de eficiência, o modelo tem autonomia de até 70 cortes por carga (com bateria DCB205) e pesa apenas 2,1 kg (sem bateria). É 61% mais leve e 3 vezes mais compacto comparado com a DCCS620B, o que reduz a fadiga dos profissionais. Tem design compacto, permite fácil acesso a espaços apertados e proteção integrada na ponta do sabre, projetada para proporcionar estabilidade durante os cortes para cima.



**DEWALT**

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

Site: [CLIQUE AQUI](#)

E-mail: [CLIQUE AQUI](#)



### TORRE DE VIGILÂNCIA E ILUMINAÇÃO SOLAR

MTower inova e traz uma nova solução para sua locadora. Conheça a Torre de Vigilância e Iluminação Solar: com 4 câmeras abrangendo 360° e até 6 holofotes, oferece segurança e luz excepcionais. E o que é ainda mais fascinante? Seu funcionamento impecável, graças à conexão via satélite ou antena wi-fi integrada, que garante vigilância contínua, não importa onde você esteja. E o melhor de tudo: o controle está na palma da sua mão. Com apenas um smartphone, você pode acessar as câmeras e monitorar remotamente de qualquer lugar do mundo. A revolução em segurança e iluminação está aqui.



**Lucas Damasceno Moreira**  
lucas.moreira@minaslaser.ind.br  
(31) 99619-1062  
[www.minaslaser.ind.br](http://www.minaslaser.ind.br)



# A melhor estratégia de **MARKETING**

para se aproximar dos locadores



# Alec



**PORTAL  
ALEC**



**REVISTA DIGITAL  
RENTAL NEWS**

**PATROCÍNIO  
ALUGAR REGIONAL**



**APP  
CÁLCULO  
DE LOCAÇÃO**



**PATROCÍNIO DE PALESTRAS,  
WORKSHOPS, PROJETOS ESPECIAIS**

- Lives
- Webinars
- E-books
- Manuais Técnicos
- Treinamentos técnicos EAD
- Eventos