

Revista

RENTAL NEWS

EDIÇÃO SETEMBRO/OUTUBRO • 2024



EQUIPAMENTOS BÁSICOS: COMO MONTAR A FROTA IDEAL PARA INICIAR UMA LOCADORA DE SUCESSO



FIQUE POR DENTRO

O Poder Feminino no Rental:
Um evento inspirador para
mulheres e homens no setor
da locação.

Pág. 08

GESTÃO

Checklist rigoroso reduz
reclamações em até 80%, a
estratégia da Rentax Locadora.

Pág. 31

Índice

04

EDITORIAL
Palavra do presidente

06

FIQUE POR DENTRO
Visita à fábrica da Metalpana

08

FIQUE POR DENTRO
O poder feminino no rental

12

FIQUE POR DENTRO
Alugar Piracicaba

15

TRIBUTÁRIO
Reforma tributária

18

MERCADO
Oportunidade de ouro

23

ESG
Metax faz a diferença no Pantanal

27

GESTÃO
Equipamento básico para iniciar

31

GESTÃO
Checklist rigoroso reduz reclamações

33

PONTO DE VISTA DO PRESTADOR DE SERVIÇOS
A tecnologia a serviço da segurança

39

MULHERES NA LOCAÇÃO
Marcela Galvão - Loebem

43

LANÇAMENTOS
Discos abrasivos Dewalt



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

Auxiliar Administrativo: Claudia Melhem
administrativo@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 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

Nesta edição de setembro/outubro da Rental News, trazemos uma variedade de conteúdos especialmente desenvolvidos para o locador de equipamentos, com insights que vão desde estratégias de gestão até tendências de mercado e inovações tecnológicas.

Na coluna Gestão, o rental continua atraindo novos empreendedores em busca de oportunidades e para ajudar esses empresários a tomarem decisões estratégicas, entrevistamos Ana Paula de Amorim, Supervisora Nacional de Vendas da CSM Equipamentos e Alexandre do Nascimento Silva, Diretor Regional da ALEC no Vale do Paraíba e Baixada Santista. Eles compartilharam orientações valiosas sobre como otimizar investimentos e garantir retorno financeiro para a aquisição de equipamentos no início de operação de uma locadora. Além disso, Eduardo Baggio, proprietário da Rentax Locadora, junto com Andressa Guiaro e Jacqueline Oliveira, destacaram a importância de um checklist minucioso na saída e devolução de equipamentos, garantindo o bom estado das máquinas, que são verdadeiros tesouros para as locadoras.

Na coluna Mercado, abordamos a transformação pela qual a construção civil no Brasil está passando com a adoção crescente de sistemas construtivos leves e sustentáveis, como Light Steel Framing e Drywall. Esses métodos vêm ganhando espaço por sua capacidade de aumentar a produtividade, reduzir o tempo de execução e minimizar resíduos. Carlos Roberto de Luca, Gerente Técnico da ABCLS, aponta que a construção industrializada é uma tendência que promete crescer exponencialmente nos próximos anos, representando uma oportunidade promissora para os locadores de equipamentos.

Na coluna ESG, trazemos uma entrevista com Mônica Barbosa Macedo, Coordenadora de Projetos da Metax, que compartilhou os desafios

e conquistas da empresa em promover a sustentabilidade e a responsabilidade social. Mônica destacou o trabalho realizado na Escola Fazenda Santa Mônica, um projeto que tem transformado a vida de muitas crianças e jovens na região do Pantanal do Paiaguás, além de reforçar o compromisso da Metax em integrar práticas ambientais e sociais em suas operações.

No espaço Mulheres na Locação, apresentamos a trajetória de Marcela Galvão que ingressou na Locbem Equipamentos em 2022. Com uma carreira marcada pela inovação e dedicação ao cliente, Marcela está sempre em busca de estratégias que fortaleçam o crescimento sustentável da empresa. Sua visão de que humildade e perseverança são as chaves para o sucesso serve de inspiração para todos os profissionais do mercado de locação.

No Ponto de Vista do Prestador de Serviço, exploramos como a tecnologia está se tornando uma aliada na segurança do setor de locação. Conversamos com Vinicius Schroeder, CEO da Brick, e Luiz Filho, head de marketing da empresa, sobre as soluções inovadoras da Brick que utilizam inteligência artificial para automatizar a análise de riscos, ajudando a combater fraudes e inadimplência no setor.

Na coluna Tributário, atualize-se com as últimas informações sobre a Reforma Tributária e seu impacto no rental.

Em Fique por Dentro, relatamos a visita da comitiva da ALEC à fábrica da Metalpama, em Birigui, no dia 10 de outubro. Liderada pelo presidente Bruno Arena, a visita reforçou os laços entre a Associação e o fabricante, gerando expectativas promissoras para futuras parcerias. Também destacamos o sucesso do evento Alugar Regional em Piracicaba, realizado em 8 de outubro, onde Bruno Arena incentivou os locadores a repensarem suas estratégias de precificação com base na demanda e ocupação das máquinas.

Por fim, convidamos todos a se prepararem para o evento O Poder Feminino no Rental que ocorrerá no dia 27 de novembro, na sede da Totvs, em São Paulo. Será uma oportunidade única de aprender com grandes mulheres do setor de locação, além de promover a troca de experiências e o fortalecimento das profissionais no mercado. Lembro que o evento é dirigido a mulheres e homens do rental.

Boa leitura!



Bruno Arena
Presidente

W E L C O M E

TO *Fabulous*
LAS VEGAS
NEVADA



Missão Técnica

28/01/25 a 01/02/25

Mais informações
clique aqui.

Organização:
Alec

ALEC VISITA A FÁBRICA DA METALPAMA EM BIRIGUI

No dia 10 de outubro, uma comitiva da ALEC composta pelo presidente Bruno Arena, os diretores regionais de São José do Rio Preto, Ronaldo Vidotto, e de Guarulhos, Marcus Madeira, além da assessora de imprensa Marot Gandolfi e da coordenadora Priscylla Vieira, realizou uma visita à fábrica da Metalpama, em Birigui. A visita teve como objetivo estreitar os laços entre a associação e o fabricante, que tem dado cada vez mais atenção ao setor de locação de equipamentos.

Ao longo do dia, a comitiva foi recebida pelo comitê gestor da Metalpama, composto pelos fundadores Luiz Mattiazzo Netto (diretor administrativo) e Marco Antonio Mattiazzo (diretor industrial), acompanhados pelo diretor financeiro e administrativo Nelson Tegon, pelo diretor de suprimentos Marco José G. Lozilla, pelo diretor comercial Wesley Godinho, pelo Luis Augusto S. Marques, Gerente de Produção e pela supervisora de vendas Adriana Peres Fani. Durante a visita, foram apresentados todos os departamentos da empresa e seus funcionários, proporcionando uma visão completa dos bastidores da Metalpama.

O destaque do tour foi a apresentação dos processos de fabricação de betoneiras e andaimes, que impressionaram pelo alto nível de qualidade e precisão. Bruno Arena, presidente da ALEC, destacou a importância desse tipo de vi-

sita para o setor: *“Essa visita é uma oportunidade de estreitar o relacionamento entre nossa entidade e a Metalpama, um fabricante que vem dando cada vez mais importância ao setor de locação. Agradecemos muito pela atenção e cordialidade com que fomos recebidos por todos na empresa.”*

O processo de fabricação da betoneira, em especial, chamou a atenção da comitiva pela sua complexidade e qualidade. Arena ainda ressaltou que seria fundamental que todos os locadores pudessem conhecer de perto esse processo, o que certamente agregaria valor a um equipamento muitas vezes subestimado no mercado.

A visita também foi uma oportunidade para fortalecer o diálogo entre a ALEC e um dos principais fabricantes do setor, gerando perspectivas promissoras para futuras parcerias e colaborações. A Metalpama demonstrou seu compromisso com a qualidade, tanto no desenvolvimento de seus produtos quanto no relacionamento com o setor de locação, o que reforça a sua relevância no mercado.

Para Ronaldo Vidotto, diretor regional de São José do Rio Preto, a volta da Metalpama ao quadro de associados fortalece muito a ALEC, os locadores precisam estar próximos das empresas.



GRATUITO PARA ASSOCIADOS



EBOOK

CHECKLIST PARA CADASTRO

R\$
29,90
PARA NÃO
ASSOCIADOS



DISPONÍVEL
NA ÁREA
RESTRITA DO
PORTAL ALEC

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.

FIQUE POR DENTRO



**O PODER FEMININO NO RENTAL: UM EVENTO INSPIRADOR
PARA MULHERES E HOMENS NO SETOR DE LOCAÇÃO**



No dia **27 de novembro de 2024**, a sede da TOTVS em São Paulo será o local de um dos eventos mais esperados do setor de locação: *O Poder Feminino*

no Rental. Organizado pela ALEC, o evento é uma oportunidade única para mulheres (e homens também) que atuam no setor, com foco



em debates sobre temas de extrema importância como gestão, sucessão, economia circular e associativismo.

A programação começa às 13h com o credenciamento, seguido da abertura oficial feita por



Natalia Cristofolletti (Diretora de Mulheres da ALEC/Casa do Construtor). Logo após, **Monica Zambolini** (Vice-presidente da ALEC/Conceito Locadora) e **Carla Pinheiro** (Diretora de Relações ALEC/Andraus Locadora) conduzirão o painel

sobre *O Poder do Associativismo*, abordando a importância da colaboração e união entre os profissionais no setor de locação.



em debates sobre temas de extrema importância como gestão, sucessão, economia circular e associativismo.



O evento também contará com dois momentos de grande destaque: a palestra econômica com **Natalia Mendrone** (TOTVS Techfin), que trará uma análise do cenário econômico atual e

as expectativas para 2025, e a palestra “O Recomeço” com **Larissa Buschinelli**, que promete trazer reflexões profundas sobre superação



e novos começos na vida profissional.

Além das palestras, três painéis serão realizados com a presença de grandes nomes do mercado corporativo, discutindo temas de grande relevância:

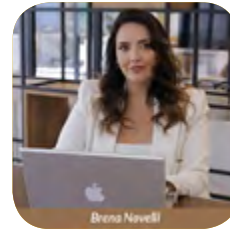
discutindo temas de grande relevância:



• **Mulheres na Sucessão do Rental**: com mediação de **Mary Nicollielo** (Faamily), e participação de **Mariana Arena** (Casa do Construtor), **Alessandra Nishimura** (Grupo Jacto) e **Vera Mor** (Consultora Rental).



• **Mulheres na Economia Circular**: mediado por **Letícia Nigro**, com contribuições de **Maristela Cardoso** (EPL Paulista), **Paola Regazoni** (Steel Academy) e **Angel Richards** (Metalloc).



• **Mulheres na Gestão**: mediado por **Brenna Novelli** (TOTVS), com participação de **Helten Zaccaro** (Locaza), **Adriana Auriremo** (Nutty Bavarian/Vice-presidente ABF) e **Maria Angélica Calcedoni Corsio** (Guia do Construtor).



O evento será encerrado com um coquetel acompanhado de música ao vivo da dupla **Otávio e Raphael**, criando um ambiente descontraído e propício para networking.



As inscrições são gratuitas, mas as vagas são limitadas e restam poucas disponíveis. Aproveite a chance de participar desse encontro transformador que promete fortalecer ainda mais a presença feminina no setor de locação.



Para garantir seu lugar, clique **aqui** e faça sua inscrição, restam poucas vagas.



Calendário Alugar Regional 2024

NOVEMBRO

12/11
CURITIBA/PR

DEZEMBRO

05/12
FESTA DE FIM DE ANO

27/11
O PODER FEMININO NO
RENTAL - SP

**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

FIQUE POR DENTRO



**ALUGAR PIRACICABA
DESTACA TENDÊNCIAS
DO MERCADO DE
LOCAÇÃO E REFORÇA
A NECESSIDADE DE
PROFISSIONALIZAÇÃO**

No último dia 08 de outubro, Piracicaba recebeu o evento Alugar Regional. Bruno Arena, presidente da ALEC abriu o evento com uma apresentação focada nas principais tendências do mercado de locação. Um dos pontos de destaque foi a comparação que ele fez entre a taxa de ocupação das máquinas de locação e a de aviões. “Quando o avião está lotado, o preço da passagem sobe; quando está vazio, o preço cai. O mesmo princípio deveria ser aplicado no mercado de locação. O locador precisa trabalhar com uma tabela dinâmica que reflita a ocupação e a demanda”, explicou Arena, incentivando os locadores a repensarem suas estratégias de precificação.

O ex-presidente da ALEC, Expedito Arena, que participou do evento concorda com essa tese, reforça “se queremos ser profissionais, temos que pensar diferente e devemos fazer isso juntos”.

A necessidade de autoavaliação constante e de análises para acompanhar o desempenho das locadoras também foi um ponto abordado. “O locador muitas vezes compete consigo mesmo e perde oportunidades por falta de acompanhamento adequado. É preciso ter métricas, fazer follow-up e avaliar com carinho quais novos equipamentos podem



ser agregados ao portfólio”, alertou Arena.

Outro tema de grande relevância foi a aplicação das diretrizes ESG (Ambientais, Sociais e de Governança) no setor de locação. Arena ressaltou as responsabilidades ambientais que os locadores têm, como a destinação correta de resíduos, exemplificando com o óleo usado nas máquinas e o pó gerado pela limpeza de betoneiras. O comprometimento com práticas sustentáveis

é cada vez mais uma exigência do mercado e dos clientes, e os locadores que se adequarem a essas normas estarão um passo à frente.

O Brasil tem mais de 26.000 locadoras em seus mais de 5.500 municípios, mas ainda há muita oportunidade a explorar, só que é fundamental buscar uma gestão profissional, cada vez mais o mercado vai exigir essa postura.

O Painel de Mulheres trouxe perspectivas inovadoras sobre

os desafios enfrentados no dia a dia do setor. Um dos temas centrais foi o combate à fraude, um problema que afeta diretamente a lucratividade e a segurança das locadoras. Durante o painel, foram discutidas práticas eficazes para prevenir fraudes, desde a implementação de sistemas de controle e monitoramento até o uso de tecnologia para melhorar a análise de risco. A troca de experiências foi riquíssima para identificar pontos vulneráveis e fortalecer as defesas contra esse tipo de ameaça.

Para encerrar o evento, os participantes puderam aproveitar um happy hour, que proporcionou momentos valiosos de conexão e networking. Esse ambiente descontraído foi fundamental para fortalecer as relações entre os locadores e fornecedores presentes, facilitando a criação de parcerias e novas oportunidades.

Há ainda muita possibilidade no crescimento, no entanto, uma competitividade crescente exige que os empresários estejam preparados e bem informados sobre as melhores práticas para garantir o sucesso das suas operações. E foi exatamente isso que o Alugar Piracicaba proporcionou.



CANAL DA ALEC NO WHATSAPP

Alec

Fique por dentro do mercado
rental, construção civil, economia
e tudo aquilo que pode impactar a
gestão do seu negócio.

**Siga-nos
no whats**



REFORMA TRIBUTÁRIA - IMPACTOS E APLICABILIDADE DA REFORMA TRIBUTÁRIA NO SETOR DE LOCAÇÃO DE BENS MÓVEIS

A principal alteração é a substituição de cinco tributos por dois novos: o IBS (Imposto sobre Bens e Serviços), de responsabilidade estadual e municipal, e a CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços), de competência federal. Esses impostos seguirão o modelo do IVA-Dual (Imposto sobre Valor Agregado).

Aos locadores de bens móveis, a Reforma Tributária traz um impacto significativo com a introdução do IBS com uma previsão de alíquota em 17,7% para o setor de aluguel de bens móveis. Esse aumento representa uma mudança importante, pois o setor até então não era tributado pelo ISS nem ICMS. Isso impactará diretamente o custo de locação, o que pode levar à necessidade de reajuste nos preços e repasse desse aumento aos clientes finais. A alíquota total prevista para o novo sistema, combinando a CBS e a IBS será de 26,5%, sendo uma das mais altas do mundo.

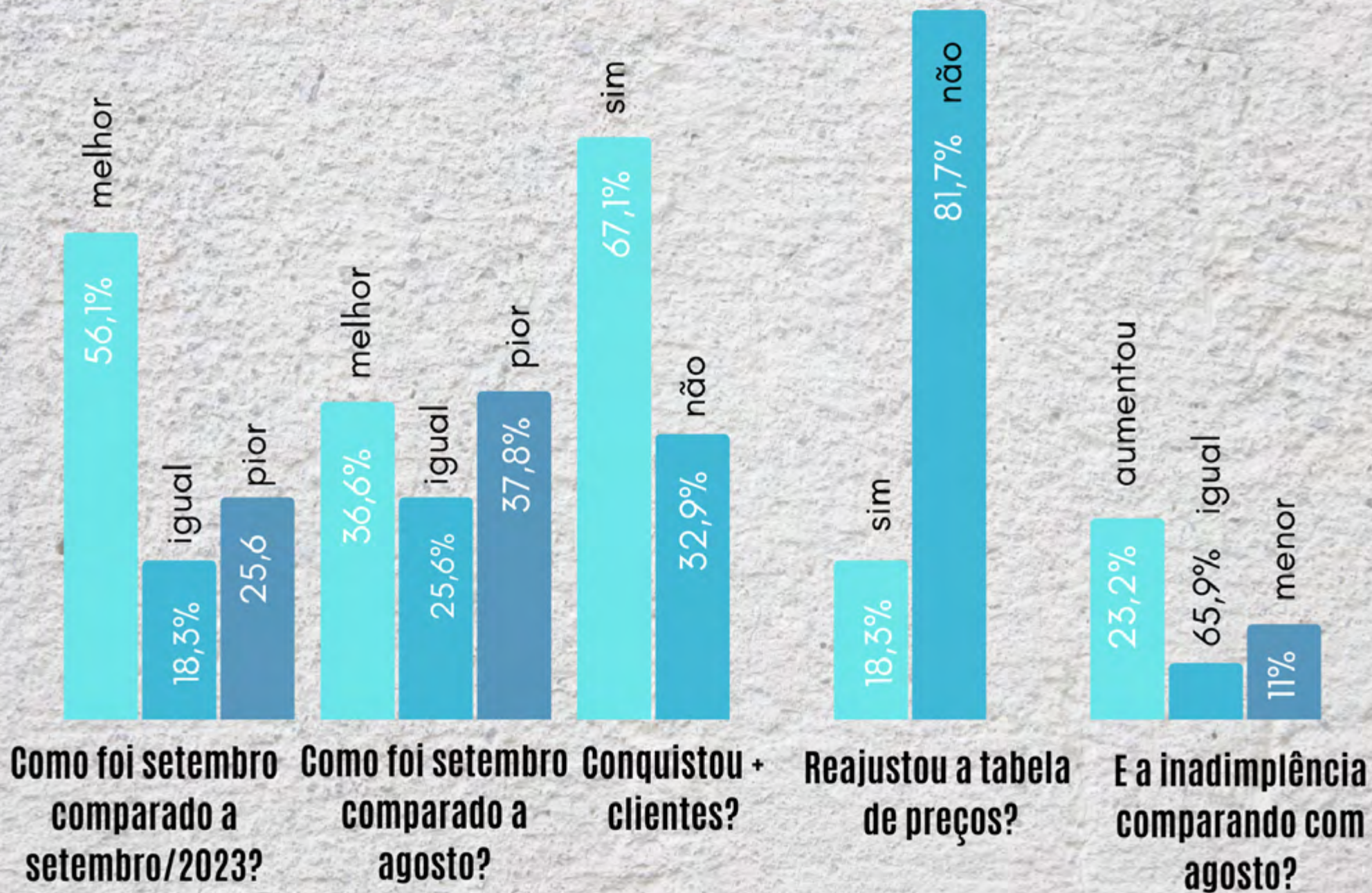
Além disso, a transição para o novo regime será gradual, iniciando-se em 2026 e com implementação completa prevista até 2032, o que significa que as empresas terão tempo para se adequar, mas devem começar a planejar desde já as implicações financeiras e administrativas dessa nova realidade. Ajustes nos contratos de locação, estratégias de redução de custos e uma revisão no planejamento financeiro serão essenciais para mitigar os efeitos dessa mudança.

A adoção da nova alíquota pode também afetar a demanda por locação de bens, especialmente em setores que dependem de preços mais competitivos, como construção civil, eventos e transportes. Estar atento às mudanças legislativas e buscar consultoria especializada será crucial para manter a competitividade no mercado durante essa transição.



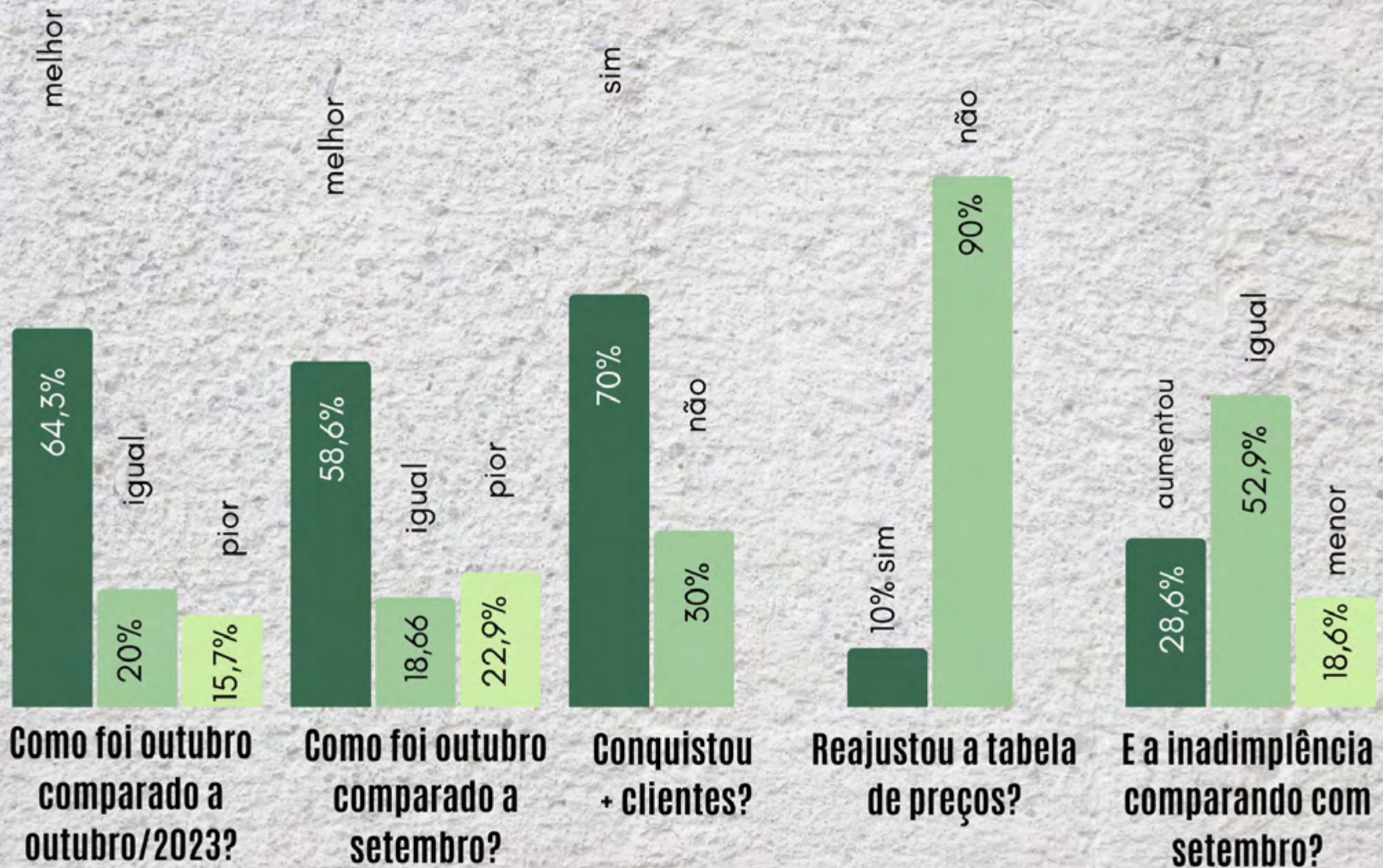
RESULTADO PESQUISA

“TERMÔMETRO DAS LOCADORAS” – SETEMBRO 2024



RESULTADO PESQUISA

“TERMÔMETRO DAS LOCADORAS” - OUTUBRO 2024



MERCADO

**OPORTUNIDADE DE OURO
PARA LOCADORES –
PREPARE-SE PARA ESSE
NOVO MERCADO!**



A construção civil no Brasil está passando por um processo de transformação com o aumento significativo da construção leve e sustentável que inclui sistemas como Light Steel Framing, Drywall e Light Wood Framing. Esses métodos, também conhecidos como construção industrializada, vêm ganhando espaço, principalmente devido à necessidade de aumentar a produtividade nas obras, reduzir o tempo de execução, racionalizar o uso do canteiro de obras e minimizar a produção de resíduos. Além disso, a es-

cashez de mão de obra na construção tradicional tem impulsionado a adoção dessas novas tecnologias. Carlos Roberto de Luca, Gerente Técnico da ABCLS (Associação Brasileira de Construção Leve e Sustentável), destacou que o mercado de construção industrializada deve crescer exponencialmente nos próximos anos, sendo uma oportunidade promissora para os locadores de equipamentos.

Os sistemas construtivos industrializados uti-

lizam elementos e componentes pré-fabricados, produzidos em fábricas fora do canteiro de obras. Esses elementos são então transportados para o local de construção para serem aplicados. Embora a maioria das ferramentas e equipamentos utilizados para a instalação sejam semelhantes aos usados em obras convencionais, podem ser necessárias ferramentas e equipamentos específicos dependendo do sistema construtivo adotado. As fábricas também contam com maquinários especializados para a produção off-site dos componentes.

Um dos grandes destaques da construção industrializada é seu compromisso com a sustentabilidade. A produção em ambiente controlado resulta em perdas mínimas e redução de resíduos, contribuindo significativamente para um canteiro de obras mais limpo e sustentável. Além disso, a redução dos resíduos no processo industrializado representa um diferencial importante para construtoras que buscam métodos mais sustentáveis de construção.

Com a crescente adoção desses métodos industrializados, as construtoras que optam por sistemas mais inovadores tendem a ser mais abertas a novas soluções e tecnologias. Isso abre espaço para o desenvolvimento de novos produtos e equipamentos, tanto para venda quanto para locação. Carlos de Luca ressaltou que, com o aumento da industrialização e a busca por maior





produtividade, a demanda por equipamentos, inclusive locados, também tende a crescer.

Outro aspecto relevante da construção industrializada é a significativa redução dos prazos de obra, o que impacta diretamente a logística de fornecimento e devolução de equipamentos alugados. Segundo Carlos de Luca, o período de locação pode ser mais curto, porém a maior produtividade nas obras deve resultar em um aumento no número de locações, oferecendo novas oportunidades para os locadores.

Além das vantagens produtivas e sustentáveis,

a construção leve e sustentável também segue normas técnicas específicas. Os sistemas de Drywall, Light Steel Frame e Light Wood Frame possuem regulamentações estabelecidas pela ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas), que devem ser seguidas pelas construtoras. Para os locadores, é essencial estar atento às normas que regem os sistemas e os materiais utilizados, garantindo que as ferramentas e equipamentos disponibilizados estejam alinhados às boas práticas recomendadas.

A construção leve e sustentável, com seus sistemas inovadores, representa não apenas uma tendência, mas uma nova realidade que está moldando o futuro da construção civil no Brasil. Para os locadores de equipamentos, esse mercado em crescimento oferece grandes oportunidades, mas também exige atenção e preparo para atender às suas particularidades e demandas específicas.

Para os locadores de equipamentos, esse mercado em crescimento oferece grandes oportunidades, mas também exige atenção e preparo para atender às suas particularidades e demandas específicas.

Ferramentas mais utilizadas nos sistemas steel frame e drywall

- Parafusadeira
- Parafusadeira com torque ajustável
- Parafusadeira sem fio
- Tesouras elétricas
- Tesoura de aviação
- Serra circular
- Esmerilhadeira
- Serra circular manual
- Alicate de pressão sargento

Fonte: Barbieri



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

COQUETEL
JANTAR
DANÇA

FESTA ALEC

2024

QUINTA **05** ÀS 20H00
DEZEMBRO

Mais informações, clique aqui.



Patrocínio:





COMO A **METAX** FAZ A DIFERENÇA NO PANTANAL
COM EDUCAÇÃO E SUSTENTABILIDADE

A Metax, reconhecida por sua liderança no mercado de andaimes e escoramentos, também se destaca por suas práticas sustentáveis e projetos sociais. Nessa entrevista, Mônica Barbosa Macedo, Coordenadora de Projetos da empresa, compartilha os desafios e conquistas da Metax na promoção da sustentabilidade ambiental e educação de crianças e jovens na região do Pantanal do Paiaguás. Mônica detalha os esforços da empresa para integrar práticas ambientais e sociais em suas operações, além de destacar o trabalho inspirador da Escola Fazenda Santa Mônica, um projeto que tem transformado a vida de muitas crianças e jovens.



A Metax, comprometida com práticas sustentáveis, enfrenta desafios significativos na implementação de suas iniciativas de coleta seletiva e destinação apropriada de resíduos. Segundo Mônica, a principal dificuldade está na conscientização e educação de todos os envolvidos no processo, tanto dentro da empresa quanto com seus parceiros externos. *“É desafiador garantir que todos sigam os procedimentos corretamente para minimizar erros na separação e destinação dos*

materiais”, explica. A logística de transporte e a disposição final adequada dos resíduos também exigem um planejamento rigoroso para evitar impactos ambientais.

Para engajar os colaboradores e a comunidade em suas ações ambientais, a Metax utiliza estratégias eficazes, como campanhas internas de

conscientização e treinamentos contínuos. Esses esforços têm gerado resultados concretos, como um aumento no engajamento dos colaboradores e uma redução significativa na geração de resíduos. *“A educação ambiental é um processo contínuo e essencial para o sucesso dessas iniciativas”*, afirma Mônica.

Além de suas práticas ambientais, a Metax se destaca por seu compromisso com a educação

por meio da Escola Fazenda Santa Mônica, localizada no Pantanal do Paiaguás, em Mato Grosso do Sul. A escola oferece ensino fundamental em sistema integral e internato para crianças e jovens da região, muitos dos quais são filhos de trabalhadores das fazendas locais. *“A escola nasceu de uma longa jornada de observação do Brasil que vivemos e da possibilidade de enxergar o Brasil*

que podemos construir”, diz Mônica. A estrutura da escola é robusta, contando com salas de aula, biblioteca, áreas de lazer, e até um consultório odontológico moderno, oferecendo não apenas educação de qualidade, mas também suporte à saúde dos alunos.

Manter uma escola em uma área remota como o Pantanal não é tarefa fácil. A logística de transporte é um dos maiores desafios, especialmente durante as cheias, que muitas vezes inviabilizam o acesso à região. *“Muitas vezes, só é possível chegar por avião ou de trator, após três dias de navegação pelo Rio Paraguai”*, relata Mônica. A escola atende crianças e adolescentes em um raio de mais de 100 km, proporcionando a eles a oportunidade de receber uma educação que seria inacessível de outra forma.

A Metax também busca envolver parceiros e colaboradores para ampliar o impacto desse projeto. A empresa incentiva doações e o trabalho voluntário, além de auxiliar na elaboração de projetos para captação de recursos. O Instituto Rural Santa Mônica, que administra a escola, já foi contemplado pelo Programa Criança Espe-

rança por três anos consecutivos, o que reforça a importância e o impacto de seu trabalho.

Para aqueles que desejam colaborar, Mônica destaca que o Instituto Rural Escola das Águas é uma associação privada sem fins lucrativos, credenciada como OSCIP, o que permite a dedu-

ção de doações no imposto de renda. Está também credenciado no CMDCA - Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente de Corumbá, podendo apresentar projetos a serem patrocinados por empresas com dedução de 100% no imposto de renda pelo Fundo da Infância e da Adolescência.

Atualmente, as principais necessidades da instituição incluem manutenção predial, construção de novos alojamentos e salas de aula, além de melhorias nas instalações existentes.



“A participação de empresas e pessoas físicas é essencial para garantir a continuidade e expansão desse projeto tão importante”, conclui Mônica.

Assim, a Metax se firma não apenas como uma empresa líder no setor de construção, mas também como um exemplo de como o setor privado pode contribuir para a construção de um futuro mais sustentável e inclusivo, impactando positivamente tanto o meio ambiente quanto as próximas gerações.



Locadora
Santo André/SP
www.corsirental.com.br



Locadora
Votorantim/SP



Prestador de Serviço
Sorocaba/SP
www.hibridus.com



Locadora
Franca/SP
www.locbemfranca.com.br



Locadora
Pirassununga/SP
www.jploclocacoes.com.br



Prestador de Serviços
Barueri/SP
www.obrasonline.com.br

EQUIPAMENTOS BÁSICOS:
COMO MONTAR A FROTA
IDEAL PARA INICIAR UMA
LOCADORA DE SUCESSO



O setor de locação de equipamentos vem atraindo cada vez mais empreendedores que enxergam neste mercado uma oportunidade de crescimento e diversificação de negócios. Para ajudar esses novos empresários a fazer escolhas estratégicas, otimizando investimentos e assegurando um retorno financeiro que permita a expansão da frota e a diversificação dos serviços, entrevistamos Ana Paula de Amorim,

Supervisora Nacional de Vendas da CSM Equipamentos e Alexandre do Nascimento Silva, Diretor Regional da ALEC no Vale do Paraíba e Baixada Santista.

Ana Paula recomenda, dentro da linha CSM, o investimento inicial em betoneiras, geradores de energia e compactadores de solo, além de

andaimas, escoras e ferramentas elétricas que são muito requisitados por locadoras. Alexandre ressalta que a escolha depende do ramo e modelo de negócio da locadora, e sugere começar com produtos da curva A, como andaimas, betoneiras e ferramentas elétricas. Ele também menciona a importância de incluir itens da linha solo, jardinagem e limpeza, especialmente aqueles de alta demanda no mercado.

Para ambos, a qualidade dos equipamentos deve ser uma prioridade desde o início. Ana Paula destaca que investir em máquinas de alta durabilidade maximiza o tempo de locação e minimiza o tempo de inatividade, além de ser de fundamental importância trabalhar com marcas que oferecem bom suporte na venda de peças, garantindo a longevidade dos equipamentos. Alexandre reforça que a escolha dos equipamentos deve sempre considerar a relação custo x benefício, focando em produtos que, durante sua vida útil, gerem lucro suficiente para o reinvestimento e garantam boa rentabilidade.

Antes de definir quais equipamentos adquirir, Ana Paula recomenda uma análise detalhada da demanda local e da concorrência, além de considerar tendências do setor e o perfil dos clientes. Ela também sugere que novos empreendedores participem de feiras do setor para conhecer fornecedores e oportunidades. Alexandre comple-



menta, afirmando que é importante estudar o volume e o perfil dos consumidores, conhecer os concorrentes e identificar as marcas e produtos que eles trabalham, para então definir um posicionamento estratégico no mercado.

A manutenção preventiva é vista como essencial para garantir a longevidade dos equipamentos e aumentar a rentabilidade da locadora. Ana Paula explica que essa prática reduz custos com substituições, minimiza falhas inesperadas e mantém a satisfação dos clientes,

duzir o tempo de inatividade dos equipamentos, garantindo mais eficiência e menos custos.

Para novos empreendedores, um dos erros mais comuns, segundo Ana Paula, é não realizar uma pesquisa de mercado adequada, o que pode

dos equipamentos, além da ausência de estudos de demanda na região, são erros que po-



Alexandre Nascimento e Silva

enquanto Alexandre ressalta que a manutenção preventiva aumenta o faturamento da locadora ao re-

resultar na compra de equipamentos de baixa demanda. Ela também alerta para os riscos de investir em marcas desconhecidas ou de baixa qualidade que podem gerar altos custos de manutenção e limitar as oportunidades de locação. Alexandre acrescenta que a falta de pesquisa sobre o desempenho e os custos de manutenção

dem ser evitados com a busca de informações em associações de classe e entre outros players do mercado. Por fim, Ana Paula destaca a importância de observar tendências, como a digitalização dos processos e a crescente demanda por sustentabilidade que está impulsionando o uso de equipamentos ecológicos. Alexandre complementa, mencionando que os empreendedores devem estar atentos às mudanças nos processos construtivos, à especialização em determinados produtos e ao uso crescente de tecnologias digitais e inteligência artificial no setor.



Ana Paula de Amorim

SEJA UM ASSOCIADO À Alec



SAIBA MAIS

GESTÃO

**CHECKLIST RIGOROSO
REDUZ RECLAMAÇÕES
EM ATÉ 80%, A
ESTRATÉGIA DA
RENTAX LOCADORA**



Alugar máquinas é uma tarefa que exige atenção e organização, e para as locadoras, esses equipamentos são verdadeiros tesouros. Eduardo Baggio, proprietário da Rentax Locadora, juntamente com Andressa Guiaro, gerente da Rentax, e Jacqueline Oliveira, vendedora, compartilham a importância de um checklist detalhado na saída e devolução dos equipamentos.

Para Eduardo, os equipamentos valem ouro. “São o bem mais precioso da locadora”, afirma. No mercado de locação é comum que rodízios novos sejam enviados para o cliente e voltem rodízios velhos, o mesmo acontecendo com andaimes. Segundo Jaqueline, é fundamental que o vendedor saiba exatamente o que foi enviado e que essa informação esteja clara no contrato. “No contrato, precisa constar que foram enviados rodízios novos. Isso evita discussões no retorno”, explica ela.

Além disso, é fundamental combater a má-fé de alguns locatários que podem tentar devolver máquinas avariadas ou trocar peças por outras de qualidade inferior. “Às vezes, o cliente tem um equipamento quebrado, aluga uma máquina igual e devolve a que está avariada. Por isso, a importância de termos o código da máquina, uma pintura diferenciada e, claro, sempre fazer o checklist completo”, enfatiza Eduardo.

Acompanhamento rigoroso

Andressa, gerente da Rentax, reforça que o vendedor deve acompanhar o checklist tanto na saída quanto no retorno dos equipamentos. “No contrato já vai tudo marcado e verificamos tudo na frente do cliente, sempre acompanhado pelo vendedor”, ressalta. O cliente também recebe um comprovante de entrega impresso junto com o contrato. Além disso, a Rentax mantém uma planilha com data, número do contrato, nome da pessoa e da empresa envolvida.

Item	Acessórios	Qtd	Nº de	Equipamento	OK / NÃO OK
1	Punção	✓		Estado dos Cabos e Plug	✓
2	Tubo de	✓		Impermeabilizante	✓
3	Cabo de Tensão	✓		Empunhadura Lateral	✓
4	Impermeabilizante Removível	✓		Teste de Força	✓
5	Cabo de Tensão Removível	✓		Ativação de vazamentos	✓
6				Limpeza	✓
7				Engate rápido da punção	✓
8					

Para otimizar o processo, a Rentax criou um grupo de WhatsApp que reúne vendedores, assistência técnica, cobrança e gerência, onde compartilham todas as informações referentes aos checklists. “Essa integração facilita a comunicação e evita problemas”, conta Andressa.

Redução de reclamações

Outro ponto destacado por Eduardo é a importância de entender como o equipamento será utilizado. “Sempre perguntamos ao cliente em que tipo de serviço o martelo, por exemplo, vai ser usado. Se ele insistir em utilizá-lo para algo que não é recomendado, deixamos claro que terá que arcar com os custos de eventuais danos”, explica.

cerca de 70% a 80% o número de reclamações sobre avarias. “Quando o cliente percebe que estamos atentos, o malandro desiste de tentar aplicar o golpe”, diz Eduardo. Embora ainda haja algumas objeções, são bem poucas comparadas ao passado.


Foco na capacidade financeira

Outra “virada de chave” na Rentax foi a decisão de alugar somente para clientes com capacidade financeira comprovada. “Locar para quem tem problemas para pagar é fria”, afirma Eduardo, destacando a importância de proteger a saúde financeira da locadora.



Veja o vídeo

Essa abordagem mais rigorosa reduziu em

A top-down view of a person's hands wearing dark, textured, fingerless gloves typing on a silver laptop keyboard. The person is wearing a dark purple long-sleeved shirt. The background is dark and out of focus.

**A TECNOLOGIA A SERVIÇO DA SEGURANÇA:
COMO A BRICK COMBATE FRAUDES E INADIMPLÊNCIAS
NO SETOR DE LOCAÇÃO**

Com a crescente digitalização do mercado, a locação de equipamentos enfrenta desafios crescentes relacionados a fraudes e inadimplência. Nesse contexto, a Brick, um agregador de informações vem desenvolvendo soluções inovadoras para automatizar a análise de riscos, proporcionando mais segurança e eficiência aos locadores. Conversamos com Vinicius Schroeder, CEO da Brick, e Luiz Filho, head de marketing da empresa, para entender como a tecnologia e a inteligência artificial (IA) estão ajudando a proteger o setor de contratação contra golpes cada vez mais sofisticados

1. Qual é a principal função da Brick para o setor de locação?

Vinicius Schroeder: A Brick é um agregador de informações que automatiza a análise de pessoas e



empresas. Buscamos dados em agências de crédito, órgãos públicos e fontes disponíveis na web, consolidando tudo em uma única plataforma. Com mais de 560 clientes, atendemos diversos segmentos, mas nossa maior atuação é no setor de locação, tanto de veículos quanto de equipamentos.

2. Como a digitalização tem sido impactada pelas fraudes no setor de locação?

Vinicius Schroeder: A fraude está crescendo em todos os segmentos e, com a digitalização, o setor de locação não é uma exceção. Os fraudadores tornam-se cada vez mais profissionais, o que exige que a prevenção também se profissionalize. Nosso papel é criar lacunas e barreiras para evitar que infrações sejam bem-sucedidas.

3. Como o Brick auxilia os locadores na redução de riscos?

Vinicius Schroeder: Começar uma operação de locação é assumir um grande risco. Normalmente, o empreendedor faz um financiamento, investe em

equipamentos e veículos, passando a alugar para clientes desconhecidos. Pensando nesse empreendedor, desenvolvemos soluções que automatizam todo o processo de análise de crédito e risco, desde a coleta e validação de documentos até a busca por históricos criminais e financeiros. Também ajudamos a criar motores de decisão, ou seja, regras que definem quais

perfis a locadora deve aceitar ou negar, tornando o processo mais ágil e eficiente na prevenção de fraudes e inadimplências.

4. A inteligência artificial (IA) é uma peça importante nesse processo?

Vinicius Schroeder: Sim, a IA desempenha um papel central. Recentemente, lançamos uma novidade em nossa plataforma: a possibilidade de a locadora inserir uma DRE (Declaração de Resultado de Exercício) e dois balanços patrimoniais. A IA lê esses documentos, independentemente do formato, gerando automaticamente indicadores financeiros e uma recomendação sobre a concessão de crédito ao cliente. Essa análise é ajustada ao valor do contrato,



agilizando muito o trabalho de quem faz a análise de crédito.

5. Como surgiu o foco da Brick no setor de locação?

Luiz Filho: A Brick tem um DNA de locação. Começamos a atender locadoras de veículos, desenvolvendo seguros específicos para o segmento e percebemos que tanto a fraude, quanto a inadimplência eram dores graves. Com isso, voltamos nossa atenção para criar soluções que combatam esses problemas de forma eficiente.

6. Quais são as tendências para o futuro no combate às fraudes?

Luiz Filho: À medida que a digitalização avança, os golpes se tornam mais sofisticados. A melhor maneira de evitá-los é adicionar novas camadas de segurança e contingências. Isso não pode ser feito manualmente, pois consome muito tempo. Nossa plataforma ajuda a aprimorar a análise de crédito de pessoas e empre-

sas, agilizando o processo e aumentando a segurança.

7. A inadimplência é outro desafio para as locadoras. Como o Brick ajuda a mitigá-la?

Luiz Filho: Com uma análise rigorosa de crédito, conseguimos auxiliar os locadores a tomar decisões mais assertivas. A IA não apenas analisa documentos financeiros, mas também integra dados de agências de crédito, trazendo a pontuação de crédito da empresa, dos sócios e de outras empresas associadas a esses sócios. Muitas vezes, uma empresa de fachada pode parecer financeiramente saudável, mas o histórico do sócio ou de suas outras empresas revela dívidas importantes.

8. A solução da Brick atende locadoras de todos os portes?

Luiz Filho: Sim, todas as locadoras. Nossa plataforma foi projetada para atender todos os perfis, inclusive para as pequenas e médias empresas, oferecendo uma solução acessível, eficiente e com tecnologia de ponta. Nosso objetivo é proteger o mercado



LUIZ FILHO

9. O que é o cadastro de risco disponível na plataforma?

Vinicius Schroeder: É uma ferramenta semelhante à negativação de um Serasa ou SPC, mas voltada para fraudes e inadimplência no setor de locação. As próprias locadoras podem contribuir para esse cadastro, informando pessoas que já tenham problemas, sempre obedecendo à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Isso ajuda a criar um banco de dados colaborativo para alertar outros locais sobre riscos potenciais.

Ao combinar inteligência artificial, automação e uma visão aprofundada das necessidades do setor, a Brick busca fornecer mais segurança e eficiência, permitindo que os locadores realizem negócios de forma mais segura e sustentável.

FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



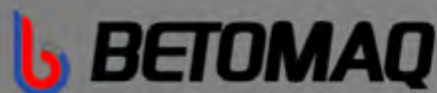
mecan



Metax



Makita



Haulotte >>>



FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.




HONDA



LOC 1



Layher® 

Sempre mais. O sistema de andaimes.

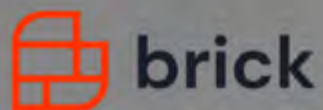


WOLKAN

LocApp



FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



MARCELA GALVÃO:
LIDERANÇA, INOVAÇÃO
E LEGADO FAMILIAR
NA LOCAÇÃO DE
EQUIPAMENTOS



Com uma carreira sólida construída ao longo de anos no setor de consórcio, Marcela Galvão ingressou na Locbem Equipamentos em 2022. A locadora adquirida por seu pai, José Humberto Galvão, em 2011, é referência no setor de locação de equipamentos para construção civil. Marcela se destaca por sua dedicação à inovação, ao bom atendimento ao cliente e à busca por estratégias que fortaleçam o crescimento sustentável da empresa. Apaixonada pelo setor da construção civil, ela acredita que a humildade e a perseverança são as chaves para o sucesso. Acompanhe sua trajetória e inspire-se.

É com grande satisfação que compartilho um pouco da minha trajetória profissional. Trabalhei por 9 anos em uma empresa de consórcios, onde aprendi e adquiri experiência fundamental para meu desenvolvi-

mento. Tive a oportunidade de ter contato com profissionais de todo Brasil, o que me proporcionou uma visão ampla sobre o mercado e as necessidades dos clientes. Após um tempo, já formada, mergulhei no mundo do marketing e aprendi a importância dos processos de criação, comunicação, campanhas, gestão de projetos e transparência nas relações profissionais.



A Locbem Equipamentos tem 34 anos e era de irmãos engenheiros que a venderam para meu pai, José Humberto Galvão, em 2011. Ele, que trabalhou como instalador hidráulico por mais de 30 anos, tinha o sonho de tornar o serviço mais fácil e através da locação, com o uso de máquinas de qualidade, isso seria possível. Meu pai comprou

a locadora para suas filhas trabalharem. No início havia o maquinário básico, cerca de mil peças de andaime, dez betoneiras e dois marteletes, mas o crescimento foi exponencial e hoje contamos com mais de 15 mil andaimes, 200 betoneiras, 200 containers, sendo depósito e escritório, mais de 150 tipos de máquinas e até plataformas elevatórias. Desde o princípio, ele contou com minhas

irmãs para empreender, Bruna, Eduarda e Fernanda que faziam todo processo administrativo. Meu pai continuou na hidráulica e, somente em 2018, passou a se dedicar somente à Locbem. Ele é nossa referência, os clientes conquistados foram graças à sua indicação, mostrando que a locação é a opção mais prática e econômica na construção.

Em julho de 2022, meu pai me fez um convite. A Locbem estava passando por algumas mudanças, com planejamento para abrir uma filial em Rifaina e ele queria contar com o meu suporte nesse novo desafio. Sempre tive vontade de trabalhar na empresa, mas por ser familiar, pensava mais nos contras e adiava essa decisão, porém acredito muito que tudo tem o tempo certo, o tempo de “Deus”. Aquele foi um momento de mudanças internas em minha vida, recebi outras propostas e resolvi, com muito entusiasmo e uma boa dose de coragem, me lançar nessa

empreitada. No início, fiquei insegura, tudo novo, mas ao mesmo tempo, estava me reinventando e aprendendo. Entrei no atendimento para conhecer nossos clientes: construtoras, profissionais da área, donos das obras e também as máquinas. Ficava próxima ao mecânico perguntando o que o equipamento fazia, em qual fase da obra eu poderia oferecer, queria aprender rápido para explicar ao

cliente de maneira compreensível. Por atender muitos homens fiquei insegura ao explicar sobre algo que é tão comum para esse público. Após poucos meses, comecei no contas a pagar e, recentemente, organizamos o organograma da empresa e agora atuo como gestora das áreas de marketing, compras e também comercial, fazendo visitas às obras em busca de novas construtoras e fornecedores, sempre almejando inovações no mercado. Em vários momentos me perguntei (e continuo



me perguntando) como podemos fazer diferente? Analisava nossos pontos fortes, o que fez a Locbem chegar a esse momento e como podemos conquistar uma maior fatia do bolo? Posso dizer com certeza que é algo mais simples do que qualquer um pensa e sempre estive na veia da empresa: a

humildade é que nos fez chegar onde nem imaginávamos. Até hoje peço aos profissionais e donos da obra a oportunidade de atendê-los.

Hoje a Locbem é meu alicerce, minha estrutura. É aqui que me imagino daqui 10, 20, 30 anos. Aqui é onde penso melhor nos projetos profissionais, pessoais e tiro minha força para me erguer em dias tristes.

Acredito que meu maior desafio é tempo para colocar tudo em prática, estratégias para a gestão do negócio, redução de custos com número de manutenções e gestão dos equipamentos. Também lidar com a concorrência desleal (que não acredita no segmento e o desvaloriza) é bastante desafiador, mas eu acredito na inovação, bom atendimento ao cliente e estratégias de marketing eficazes. Enfrentar esses desafios exige planejamento, inovação e uma abordagem proativa. Uma boa estratégia pode transformar esses obstáculos em oportunidades de crescimento!

Estamos no melhor momento da empresa, onde buscamos novas atribuições de cada colaborador, mapeando crescimento e planejamento de ações. Hoje acredito que a empresa familiar é reconhecer e valorizar as diferentes características de cada um, respeitando e demonstrando atitudes de cuidado e solidariedade na interação de todos para a Locbem.

Hoje a Locbem Equipamentos é uma referência em locação de equipamentos para a construção civil na minha região. Temos uma equipe dedicada que compartilha a mesma paixão e compromisso com a qualidade. A chave do sucesso foi a perseverança e a capacidade de ouvir as necessidades dos clientes. Enfrentar esses desafios exige planejamento, inovação e uma abordagem proativa. A Locbem tem o objetivo de facilitar o trabalho na construção civil com equipamentos de qualidade, que geram menor custo e agilidade na obra. Prezando por segurança e eficiência.



Me apaixonei pela construção civil que vai além de erguer estruturas, é sobre construir sonhos e contribuir para o desenvolvimento das comunidades. Cada obra representa um novo desafio e uma oportunidade de deixar um legado duradouro. Essa paixão me impulsiona a buscar constantemente conhecimento e inovação, sempre com o objetivo de fazer a diferença.

Marcela Galvão
Locbem Locadora

PRESENCIAL | 100% GRATUITO

evento
O PODER
FEMININO
NO RENTAL

Um evento
para mulheres e
homens!

Palestras
Painéis
Networking
Coquetel

27 de novembro | 14h às 20h | na Totvs - Av. Braz Leme, 1000 - São Paulo/SP

Inscreva-se gratuitamente **nesse link**.

Ou escaneie o QR Code.



Realização:

Alec

Patrocínio:

FORTEQUIP

mecan

**SPC
BRASIL**

CMG

CSM

**BUFFALO
RENTAL**

TOTVS

VIBROMAK



DISCOS ABRASIVOS DE CORTE HP2

A nova versão garante o mais alto desempenho, qualidade e durabilidade para o corte de metais e aço inoxidável. São nove novos discos abrasivos de corte com diâmetro que variam entre 4-½" (115 mm) e 9" (230 mm), e espessura entre 1 mm e 3.2 mm, permitindo um corte eficiente de aço carbono e aço inoxidável com esmerilhadeiras manuais ou esmerilhadeiras angulares. Todos os modelos oferecem vida útil até 30% maior e velocidade de corte 40% mais rápida.

DEWALT

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

Site: [CLIQUE AQUI](#)

E-mail: [CLIQUE AQUI](#)

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