

Revista

RENTAL NEWS

EDIÇÃO NOVEMBRO/DEZEMBRO • 2024



O PODER FEMININO NO RENTAL: EVENTO DESTACA PROTAGONISMO DAS MULHERES NO RENTAL

MERCADO

Você sabe qual o valor da sua locadora?

Pág. 23

GESTÃO

Planilha ajuda a especificar geradores com precisão.

Pág. 030

MULHERES NA LOCAÇÃO

Sonaira Croácia mostra como família e inovação transformam negócios em sucesso.

Pág. 42

Índice

06

FIQUE POR DENTRO
Último Alugar Regional do ano

08

FIQUE POR DENTRO
União feminina no rental

13

FIQUE POR DENTRO
Jantar de fim de ano

17

FIQUE POR DENTRO
4º Encontro Clientes em Destaque 2024

20

TIRA TEIMA TRIBUTOS
Novos impostos vem aí?

23

MERCADO
Quanto vale seu negócio?

27

ESG
Franqueados unidos na solidariedade

30

GESTÃO
Planilhas precisas geram valor

33

Segurança
Apoio técnico ao CPR

36

PONTO DE VISTA
Dados gerando resultados

42

MULHERES NA LOCAÇÃO
Sonaira Croácia

47

LANÇAMENTOS
Mais dois da 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

Um ano de conquistas, união e transformação no setor rental

À medida que 2024 se encerra, celebramos um ano marcado por grandes iniciativas, eventos transformadores e a união cada vez mais sólida dos locadores. A ALEC, fiel à sua missão de capacitar, conectar e fortalecer o rental, consolidou importantes projetos e promoveu discussões que impactaram positivamente a rotina das locadoras em todo o Brasil.

O destaque deste ano foi o evento “**O Poder Feminino no Rental**”, que reuniu mulheres de diferentes regiões e áreas de atuação em um dia de troca de experiências, conhecimento e inspiração. A força feminina, que desde 2021 é celebrada na coluna Mulheres na Locação, agora ganha ainda mais voz e protagonismo com eventos que promovem a colaboração e a representatividade no setor.

Em paralelo, a série **Alugar Regional** percorreu o Brasil com 13 edições, levando informações sobre ESG, transformação digital, tendências de mercado e novos sistemas construtivos. O encerramento em Curitiba foi um sucesso e reforçou o compromisso da ALEC em preparar os locadores para os desafios futuros. E que venha 2025 com uma nova agenda de encontros regionais! Acompanhe o calendário das edições do próximo ano nessa edição.

No dia 5 de dezembro, o tradicional **Jantar de Fim de Ano da ALEC** reuniu 150 convidados no Buffet Mediterrâneo para uma noite de celebração e união. Fabricantes, prestadores de serviço, locadores e entidades parceiras estiveram presentes, reforçando o espírito de parceria e convivência que define a ALEC. Foi uma ocasião especial para celebrar um ano de trabalho árduo, conquistas e o fortalecimento do setor rental.

Outro evento importante do mês foi o **4º Encontro Clientes Destaque**, realizado pela UP Gestão Comercial no dia **26 de novembro**. Consolidado como uma plataforma de networking

e reconhecimento, o evento reuniu 220 empresas, demonstrando a força das parcerias no mercado.

Nesta edição da Rental News, trazemos conteúdos que agregam valor ao seu negócio. A começar pela coluna **Gestão**, com a nova **planilha de especificação de geradores**, uma solução prática e eficiente que facilita a rotina dos locadores. Em **Ponto de Vista**, destacamos a plataforma **Obras Online** que, por meio de inteligência de mercado, conecta locadoras a oportunidades estratégicas.

Em **Mercado**, refletimos sobre o valor das locadoras: você sabe quanto vale o seu negócio? Já na coluna **ESG**, apresentamos o inspirador **Projeto Construtores do Bem**, uma iniciativa solidária aberta a todas as locadoras. E para fechar com chave de ouro, a trajetória inspiradora de **Sonaira Croácia**, na coluna **Mulheres na Locação**, nos mostra que inovação e uma base familiar sólida são pilares do sucesso.

Com otimismo e gratidão, desejamos que 2025 seja um ano de muitas oportunidades, crescimento e, principalmente, de união. A ALEC segue firme ao seu lado, promovendo conhecimento, fortalecendo conexões e transformando desafios em conquistas. Vamos juntos construir um futuro ainda mais promissor para o setor rental!

Bruno Arena
Presidente

Boas festas e um 2025 de grandes realizações!

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

ALUGAR REGIONAL 2024 ENCERRA CICLO EM CURITIBA COM FOCO EM INOVAÇÃO E LIDERANÇA FEMININA

No dia 12 de novembro de 2024, a cidade de Curitiba recebeu a última edição do Alugar Regional, evento promovido pela ALEC. Realizado na Associação Comercial do Paraná, o encontro reuniu profissionais do setor de locação para discutir tendências de mercado, práticas de ESG, transformação digital e novos sistemas construtivos.



Um dos destaques do evento foi o Painel de Mulheres, que proporcionou um espaço para líderes femininas

compartilharem suas experiências, desafios e soluções no setor de locação. As participantes discutiram temas como gestão de equipes, inovação nos negócios e estratégias para superar obstáculos diários, fortalecendo a presença feminina no mercado.

A programação também abordou tendências de mercado, incluindo novos sistemas construtivos que estão ganhando espaço no Brasil.



Foi discutido como o setor de locação pode se preparar para atender a essas inovações, destacando a importância de práticas de ESG (Ambiental, Social e Governança) como uma exigência para competitividade, obtenção de financiamentos e parcerias com construtoras. A transformação digital foi enfatizada como uma questão de sobrevivência, não apenas para grandes empresas, mas também para pequenas e médias locadoras.

Ao longo de 2024, o Alugar Regional realizou 13 edições em diversas cidades, cumprindo o objetivo da ALEC de fornecer informações que impactem positivamente os negócios dos locadores. O encerramento em Curitiba reforçou o compromisso da associação em promover conhecimento, inovação e inclusão no setor de locação, preparando os profissionais para os desafios futuros.

A série Alugar Regional continua em 2025, aguardem!

Veja o vídeo



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

A close-up photograph of two women shaking hands. The woman on the left is wearing a white sleeve, and the woman on the right is wearing a light-colored, long-sleeved top and a gold bracelet. The background is dark and out of focus, suggesting an indoor event or meeting.

O PODER FEMININO NO RENTAL - ENCONTRO PROMOVIDO
PELA ALEC FORTALECE A REDE DE APOIO E COLABORAÇÃO
ENTRE MULHERES DO SETOR

Desde 2021, a ALEC tem destacado a força transformadora das mulheres no setor de locação. A iniciativa começou com a coluna “Mulheres na Locação” na revista Rental News, apresentando histórias inspiradoras de mulheres que enfrentaram desafios e alcançaram sucesso no mercado. Com o objetivo de ampliar essa representatividade, a Associação nomeou Natalia Cristofolletti como diretora de mulheres, que assumiu a missão de criar eventos com conteúdos especialmente desenvolvidos para as profissionais do setor.

Em 27 de novembro de 2024, a sede da TOTVS, em São Paulo, foi palco do evento “O Poder Feminino no Rental”, uma iniciativa da ALEC que reuniu mais de 140 participantes, entre presenciais e online, para uma programação rica em painéis e palestras sobre economia, sustentabilidade, sucessão e gestão. Natalia Cristofolletti apresentou uma retrospectiva dos painéis de mulheres realizados desde março em cada edição do Alugar Regional, promovido pela associação ao longo de 2024. Ela destacou a evolução da presença feminina no setor, com-

parando o cenário atual com o de uma década atrás.

No painel “O Poder do Associativismo”, a vice-presidente e diretora jurídica Mônica Zambolini e a diretora de relações sociais Carla Pinheiro enfatizaram a importância da parceria entre as profissionais do setor e mostraram quanta força ganha-se quando há união.

O painel de sucessão, conduzido por Mary Niccolielo, especialista em processos de sucessão contou com a participação de Mariana Arena, segunda geração na rede Casa do Construtor, que compartilhou sua experiência pessoal no processo de sucessão familiar. Mariana destacou a importância de ouvir feedbacks desafiadores para o crescimento pessoal e profissional: *“Só crescemos quando escutamos o que não queremos ouvir. Esta frase retrata bem o que eu senti na pele quando começamos efetivamente a falar sobre a sucessão. Ser sucessor muitas vezes é um caminho solitário; muitas vezes, o nosso pai não consegue efetivamente nos dar o feedback que precisamos ouvir. Eu confesso que um dos maiores presentes que recebi foi um processo de assessment; foi nele que descobri minhas fraquezas e pontos fortes, ouvi o que realmente não queria ouvir e só por isso acho que consegui ajudar no avanço do processo de sucessão.”*

Alessandra Nishimura, membro do conselho do Grupo Jacto, destacou a importância do “feeling” feminino nas decisões empresariais. Vera Mor, consultora de rental com mais de 35 anos de ex-



periência, ressaltou que o processo de sucessão leva em média 5 anos e deve ser planejado com antecedência para garantir uma transição eficaz.

No painel “Mulheres na Economia Circular”, moderado por Leticia Nigro, a diretora

de ESG da ALEC, Maristela Cardoso discutiu os três pilares da sustentabilidade no mercado de locação, enfatizando a necessidade de ações mais enérgicas em relação aos descartes e à responsabilidade social das empresas. Angel Richards, CEO da Metalloc, apresentou o Instituto A.M.A.R.Á.S, fundação que capta recursos para auxiliar ONGs que fornecem alimentos, produtos de higiene e outros itens essenciais. Paola Regazzoni Torquato, diretora na Steel Corp, destacou a importância da educação para transformar vidas, compartilhando sua experiência em capacitar profissionais da construção civil.

O painel “Mulheres na Gestão”, conduzido por Brena Novelli, diretora de estratégia de segmento da Totvs, reuniu líderes femininas que compartilharam suas trajetórias e desafios. Maria Angélica Calcedoni Cursio, CEO do Guia da Construção, emocionou o público com sua



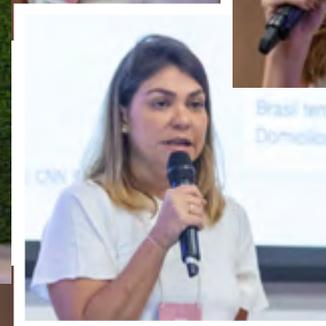
história de superação. Adriana Auriemo, vice-presidente da ABF, discutiu a gestão de múltiplos negócios e a importância de cuidar da saúde, especialmente sendo portadora de diabetes tipo 1. Helen Zaccaro, diretora da Locaza e idealizadora do Gestoras BR, ofereceu conselhos valiosos sobre a importância de cada mulher seguir seu próprio ritmo e objetivos, sem se comparar com os outros.

O evento também apresentou o Projeto Construtores do Bem, uma iniciativa solidária que reúne franqueados da Casa do Construtor e parceiros para promover ações sociais em comunidades de todo o Brasil. Em dois anos, o projeto realizou cerca de 200 ações, totalizando mais de R\$ 1.500.000,00 em doações, beneficiando diversas regiões do país. A participação é aberta a todas as locadoras.

O evento “O Poder Feminino no Rental” foi uma celebração da força e resi-

liência das mulheres no setor de locação, proporcionando um espaço para troca de experiências, aprendizado e fortalecimento de laços profissionais. A próxima edição já está sendo preparada e acontecerá em 26 de novembro de 2025.

Natália Cristofolletti, diretora da Mulher na ALEC, comentou: *“Desde 2021, a ALEC tem mostrado ao mercado o quanto o poder feminino é transformador. Essa caminhada começou com um so-*





no: dar voz às mulheres que fazem a diferença no setor de locação. Como diretora da mulher, tive o privilégio de ouvir histórias de coragem, superação e conquista. Histórias de mulheres que enfrentaram desafios enormes, mas que não desistiram de seus sonhos. Neste ano, em 13 edições do painel 'O Poder Feminino do Rental' impactamos mais de 210 mulheres, mostrando que juntas podemos transformar o mercado e inspirar ainda mais pessoas. Hoje, ao encerrar esse ciclo, vejo um ponto de partida para um futuro onde a força feminina será cada vez mais reconhecida, valorizada e celebrada. Este palco foi mais do que um símbolo, foi um espaço de transformação compartilhado com cada mulher presente."

**Veja aqui
as fotos do
evento.**

Veja o vídeo



ALUGAR *Regional* 2025

FEVEREIRO

ALUGAR
COMPRESSORES/SP

11 MARÇO

SÃO JOSÉ DOS
CAMPOS

15 ABRIL

BAIXADA
SANTISTA

22 MAIO

SOROCABA

26 JUNHO

FELOC
S.JOSÉ RIO DO
RIO PRETO

07 AGOSTO

RIBEIRÃO
PRETO

23 SETEMBRO

CAMPINAS

21 OUTUBRO

BELÉM

11 NOVEMBRO

CUIABÁ

26 AGOSTO

SÃO PAULO

FIQUE POR DENTRO

mecan

CELEBRANDO **CONQUISTAS E PARCERIAS** NO TRADICIONAL
JANTAR DE FIM DE ANO DA ALEC

No dia 5 de dezembro, o Buffet Mediterrâneo foi palco do tradicional Jantar de Fim de Ano da ALEC, reunindo 150 convidados para uma noite de celebração e união. Locadores, fabricantes, prestadores de serviço, representantes comerciais e entidades como Sobrateria, Sindileq-MG, CPR-SP e Instituto Trabalho e Vida estiveram presentes, reforçando o espírito de parceria e convivência que sempre marcou os eventos da Associação.

Em um ambiente descontraído e de muita ale-

gria, locadores compartilharam a mesma mesa, deixando de lado qualquer concorrência para celebrar um ano de trabalho árduo e conquistas expressivas. Essa convivência harmoniosa é o que define o espírito das festas da ALEC: a celebração das conquistas do setor rental como um todo, com união e camaradagem.



A noite foi marcada por momentos emocionantes, como a homenagem a todos os presidentes que fizeram parte da história da ALEC, reconhecendo o trabalho e a dedicação que elevaram a Associação ao patamar de relevância atual. Ronaldo Ertel, Diretor Regional de Campinas e Diretor de Balancins, recebeu a homenagem em nome de todos os ex-presidentes. Outro destaque foi a retrospectiva dos eventos organizados ao longo de 2024, que reforçaram o compromisso da ALEC com o desenvolvimento do setor de locação.

Os patrocinadores Diamante (Fortequip, Mecan e Vibromak) que apoiaram todos os eventos realizados pela ALEC ao longo do ano foram homenageados,



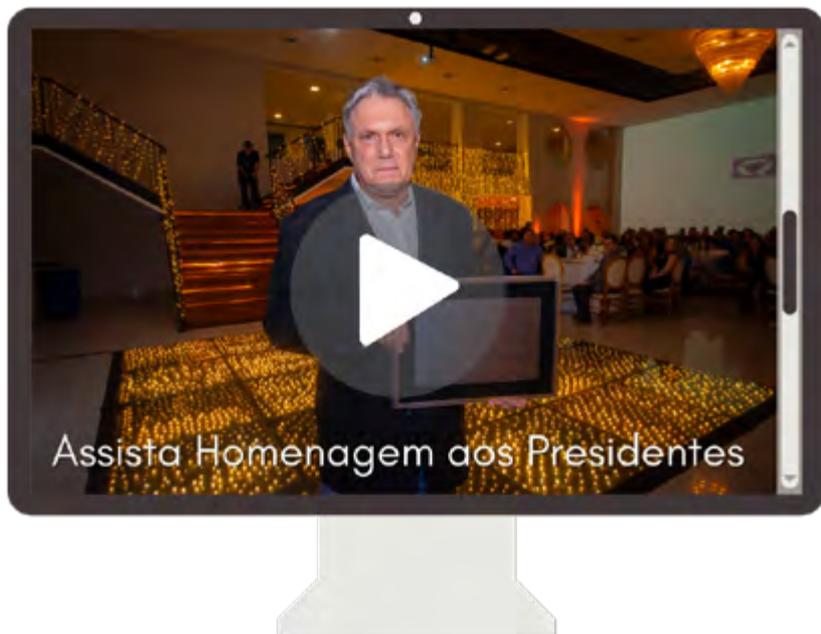
bem como os patrocinadores Ouro SPC Brasil, XCMG, Totvs, Buffalo e CSM, destacando a importância das parcerias para o sucesso da Associação.

O presidente da ALEC, Bruno Arena, expressou seu entusiasmo em um depoimento especial: *“Essa festa simboliza o que é a ALEC: uma Associação que une, que trabalha para fortalecer o setor e que celebra, junto aos seus associados e parceiros, cada conquista. 2024 foi um ano de muito trabalho, mas também de resultados pujantes. Quero agradecer a cada um que esteve conosco e reforçar que 2025 já começa com muito trabalho e grandes projetos no horizonte. Vamos seguir juntos, porque é essa união que nos torna mais fortes.”*

O Jantar de Fim de Ano da ALEC foi mais do que uma comemoração, foi uma reafirmação dos valores que norteiam a Associação: união, convivência e a celebração de parcerias que impulsionam o setor rental a novos patamares.

Que venha 2025!

Assista a homenagem aos presidentes:



Assista a retrospectiva de 2024:



Veja todas as fotos:



**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

4° ENCONTRO CLIENTES DESTAQUE 2024: UM MARCO NO SETOR RENTAL



Com apoio da ALEC, a UP Gestão Comercial realizou no dia 26 de novembro, o 4º Encontro Clientes Destaque 2024, um evento que já se tornou tradição no setor e que, a cada ano, reforça o compromisso da empresa em valorizar as parcerias que impulsionam o mercado. Este ano, o encontro reuniu 220 empresas, marcando um crescimento de 34% em relação ao evento anterior e consolidando-se como uma plataforma de reconhecimento e networking.

A cerimônia de premiação foi o ponto alto do evento, com categorias que reconheceram locadores, revendas, e-commerces e clientes destaque. Os premiados receberam troféus que

simbolizam seu comprometimento com a excelência, entregues por representantes de marcas parceiras e da UP Gestão Comercial.

Locadores Destaque

- 1º Lugar: Conceito Locadora
- 2º Lugar: 3MC Locadora de Equipamentos
- 3º Lugar: Formeq Rental
- 4º Lugar: Alfa Máquinas
- 5º Lugar: Zamloc Locação
- 6º Lugar: Andraus Locadora
- 7º Lugar: Locer Andaimes
- 8º Lugar: FK Locadora
- 9º Lugar: Araújo Locadora
- 10º Lugar: Locaza Rental



Revendas Destaque

- 1º Lugar: Dutra Máquinas
- 2º Lugar: Mérito Comercial
- 3º Lugar: Elétrica Takei
- 4º Lugar: Nobre Bombas
- 5º Lugar: Felap

E-commerce Destaque

- 1º Lugar: Ismafer Ferramentas
- 2º Lugar: LCTE
- 3º Lugar: BJB Equipamentos
- 4º Lugar: Ilha Cor

Clientes Destaque do Ano

- 1º Lugar: Village Home Center
- 2º Lugar: Grupo RG Soluções

Patrocinadores: Parceiros Essenciais

O evento contou com o apoio de marcas renomadas como Bognar, Buffalo Motores, Kärcher, Mecan, Menegotti e Sisloc que foram fundamentais para o sucesso do encontro.

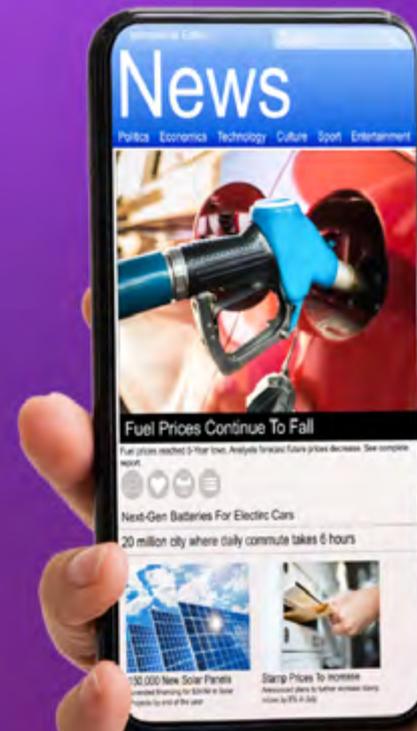


CANAL DA ALEC NO WHATSAPP

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**



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

Pergunta: Tendo em vista a nova reforma tributária a ser lançada em 2026, estão falando sobre impostos sobre a Locação a serem cobrados em 2032. Gostaria de saber que novos impostos são esses e como as Locadoras irão se proteger de mais carga tributária que querem nos impor. Com base em que, o governo quer cobrar isso?

Simone Guati – Locfer – São Paulo - SP

Resposta: A partir de 2032 todas as locadoras passam a pagar em torno de 27% de IVA sobre seus faturamentos, po-

ndo também deduzir este percentual de todos os seus insumos. Também passa a incidir o IVA sobre as vendas dos ativos locadoras. Isto traz também uma nova tributação. De 2026 até 2032 haverá um período-teste com alíquotas menores que conviverão com o formato atual de impostos, inclusive com o Simples Nacional. O tema requer atenção e procura por profissional especializado em locadoras para aprofundar na matéria.

Como participar?

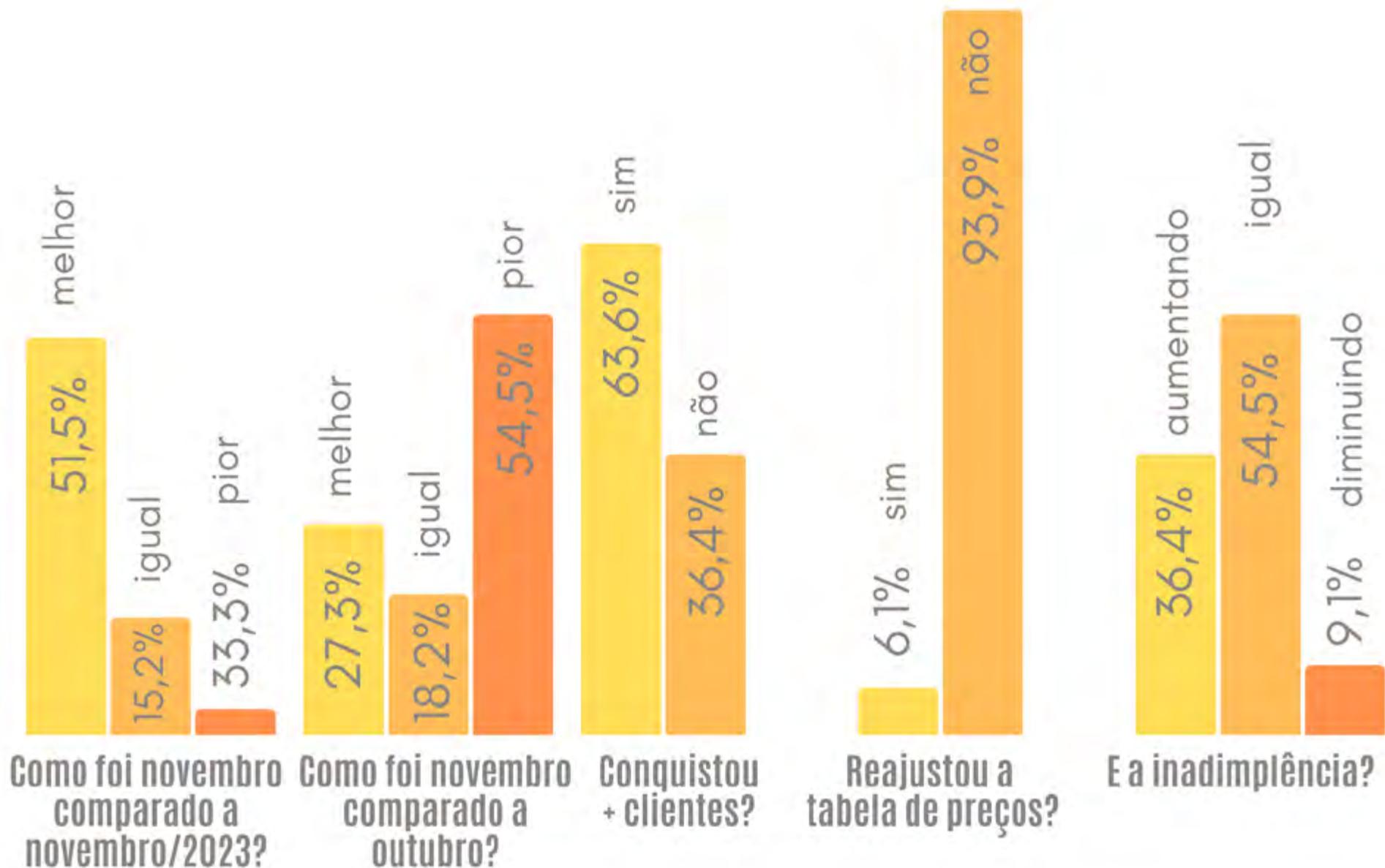
A interação é simples. Se você tem dúvidas ou questões específicas que gostaria de ver esclarecidas, basta enviar suas perguntas para imprensa@alec.org.br. Este é um canal direto com o especialista, onde você poderá obter orientações detalhadas e adaptadas às suas necessidades.

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.



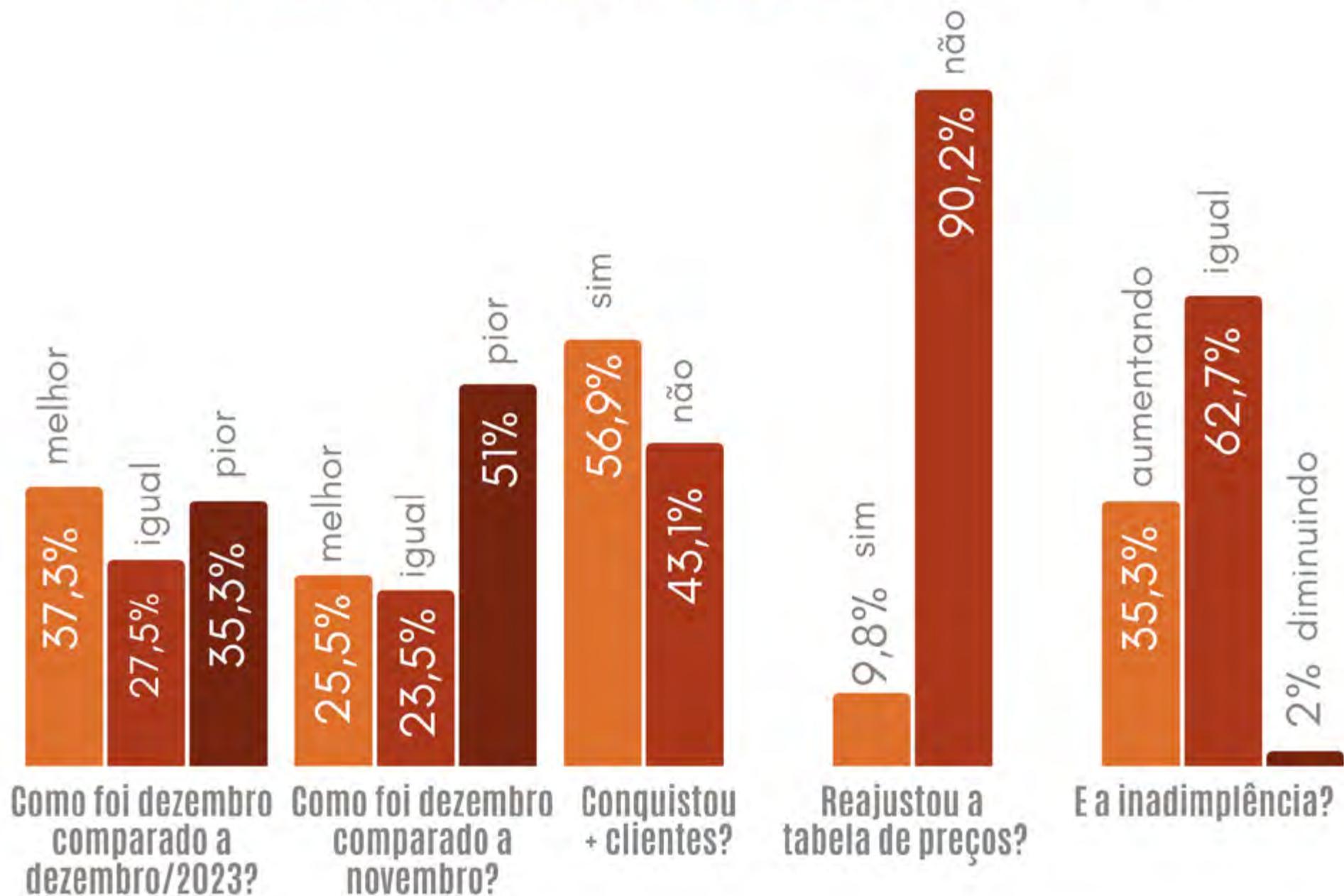
RESULTADO PESQUISA

"TERMÔMETRO DAS LOCADORAS" - NOVEMBRO 2024



RESULTADO PESQUISA

“TERMÔMETRO DAS LOCADORAS” - DEZEMBRO 2024



VOCÊ SABE
QUAL O VALOR
DO SEU NEGÓCIO?



O empresário dedica sua vida a construir um negócio, cria os filhos e sustenta a família com o resultado do negócio e alguém diz que sua empresa não tem valor ou que o valor esperado pelo empresário não pode ser alcançado. E agora? Antes de falar sobre valor, vamos entender o

que está acontecendo no mercado de locações de equipamentos no Brasil:

1. Em 2023 havia perto de 40 mil empresas do setor de locação de equipamentos no Brasil (Fonte: Folha Vitória)

2. 26.000 locadoras da linha leve (Fonte: Caged)

3. 50% do mercado total de equipamentos de movimentação é destinado à locação, dados de 2024 (Fonte: Tecnológica)

4. Perto de 210 mil pessoas empregadas no segmento de locação de equipamentos em 2023 (Fonte: Valor Econômico)

5. Mais de 50% do mercado de locação de equipamentos em 2022 vinha de máquinas de terraplenagem (Fonte: O Globo | Dino)

6. De 2014 a 2024 a quantidade de empilhadeiras destinadas à locação triplicou no Brasil (Fonte: Tecnológica)

Essas informações e outras indicam que o segmento está agitado, que a dispersão de empresas é grande e, portanto, tem atraído interesse de investidores assim como



de movimentos de consolidação. Mas aqui está a pergunta-chave: você sabe avaliar o valor do seu próprio negócio?

Com o crescimento das transações de compra e venda de empresas no segmento, as referências de valor estão ficando cada vez mais claras. Isso quer dizer que o valor está mais no comparativo de mercado que na própria empresa. Ou seja, a empresa tem valor de acordo com referências de mercado e com o potencial de ter seus diferenciais reconhecidos.

Muito importante é a capacidade da empresa gerar fluxo de caixa livre ao longo do tempo e, portanto, caixa livre significa pós amortização dos financiamentos. Menciono financiamentos porque o setor é intensivo em capital e, portanto, muito difícil não considerar financiamentos para crescimento.



Os compradores são muito qualificados e sabem avaliar cada negócio. Mas será que o empresário sabe avaliar seu negócio? Como considerar os detalhes que podem diferenciar sua empresa das demais? O porte do seu negócio é atraente para algum potencial comprador? Os

empresários que estão buscando ter sua própria visão de valor do seu negócio estão ficando mais preparados, não somente para direcionar as variáveis do negócio visando serem mais atraentes mas, também, ficam mais preparados para as situações de negociação com potenciais compradores.

Em nosso dia a dia de trabalho escutamos muitas vezes empresários dizendo que preferem receber uma proposta. O ponto é que ao receberem uma proposta, sem sua própria visão de potencial de valor, pode tomar decisão que não seja a melhor para si e para seu negócio.

Você já parou para analisar o real potencial de valor da sua empresa? Com uma avaliação detalhada e o apoio certo, é possível maximizar suas oportunidades e se preparar melhor para negociações.



Guilherme Vasconcelos, pai de 2 filhos, é sócio fundador da www.imeri.com, uma assessoria financeira especializada na venda, compra, fusão, captação de recursos e crédito para médias e grandes empresas. Já compôs Conselhos Consultivos de empresas. Foi diretor do Itaú Unibanco/Itaú BBA e Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, além de ter ocupado posições relevantes no Citi e no Bradesco. É mentor do Endeavor e Instituto Ismart.

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



**CONSTRUTORES DO BEM: FRANQUEADOS DA
CASA DO CONSTRUTOR UNEM FORÇAS PARA
TRANSFORMAR COMUNIDADES EM TODO O BRASIL**



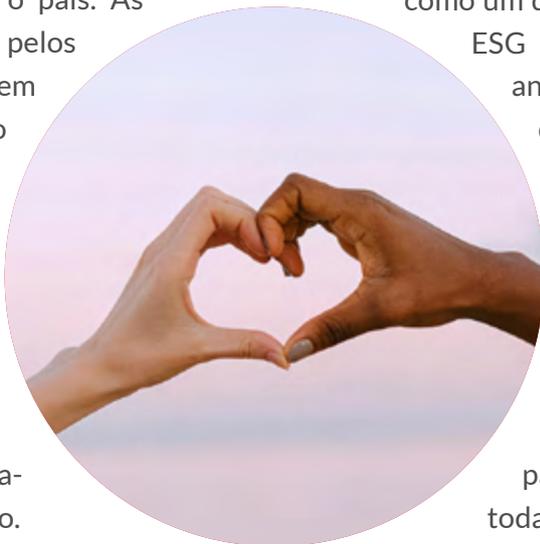
O Projeto Construtores do Bem é uma iniciativa solidária que mobiliza franqueados da Casa do Construtor e parceiros para realizar ações sociais em comunidades de todo o Brasil. Fundado em 2022 por Sérgio Lopes, franqueado de Poá, São Paulo, o projeto surgiu da ideia de sistematizar encontros informais entre franqueados, que já se reuniam para confraternizações e pequenas ações beneficentes, transformando-os em um movimento organizado de filantropia.

Inicialmente, o projeto contava com 20 participantes, cada um contribuindo mensalmente com R\$ 50,00, totalizando R\$ 1000,00 destinados a uma entidade ou pessoa necessitada, escolhida por ordem alfabética. Com o tempo, a iniciativa ganhou adesão e, com o apoio da franquadora Formatta e de fornecedores como Vibromak, Mecan, Rio Claro Corretora, Squema Imóveis, E-loca, EJV Impressos e Grupo Interfira, expandiu-se significativamente.

Atualmente, são 160 franqueados participantes, as contribuições variam conforme a capacidade de cada participante: aqueles que doam R\$ 100,00 recebem R\$ 4.000,00 para destinar a uma ação social, enquanto doações de R\$ 200,00 resultam em R\$ 8.000,00 para o mesmo fim. A ordem de recebimento segue o alfabeto e, ao final deste ciclo, passa a ser definida por sorteio. Além disso, o projeto mantém um fundo de emergência para situações críticas, já utilizado

em localidades como Petrópolis, Caieiras, Rio Grande do Sul, São Sebastião entre outras.

Em dois anos, o Construtores do Bem realizou cerca de 200 ações, totalizando mais de R\$ 1.500.000,00 em doações, beneficiando comunidades em todo o país. As ações são conduzidas pelos próprios franqueados em suas regiões, atendendo necessidades de asilos, orfanatos, crianças carentes e outras causas sociais. Para garantir transparência, os participantes compartilham fotos e comprovantes das doações no grupo do projeto.



Uma história que exemplifica o impacto do projeto em Sergipe:

- Pedro, 7 anos: Pedro, um menino alegre e cheio de sonhos, prestes a perder a visão devido a uma condição médica grave. Uma blogueira, amiga de sua mãe, iniciou uma campanha e arrecadou R\$ 3.000,00 para a cirurgia, que custava R\$ 9.000,00. O Construtores do Bem completou o valor necessário, permitindo que Pedro realizasse a ci-

urgia e recuperasse a visão. Hoje, ele pode voltar a brincar e estudar, enxergando o mundo com os próprios olhos.

O sucesso da iniciativa levou à sua formalização como uma associação com CNPJ, presidência e diretoria, consolidando-se como um dos principais pilares de ESG (Environmental, Social, and Governance) dentro da franqueadora. Além das doações, o Construtores do Bem tem o projeto de desenvolver parcerias para a formação de mão de obra, ampliando seu impacto social. A participação é aberta a todas as locadoras, independentemente de integrarem

a rede Casa do Construtor. Interessados podem entrar em contato com Sérgio Lopes pelo telefone (11) 94746-5802.

Veja o vídeo

Para acompanhar as ações e novidades do projeto, siga o perfil no Instagram: [@construtoresdobem.cc](https://www.instagram.com/construtoresdobem.cc).



GESTÃO



**PLANILHA AJUDA A
ESPECIFICAR GERADORES
COM PRECISÃO**



Como funciona a planilha?

A lógica por trás da planilha é simples, mas altamente funcional. Todos os cálculos dos equipamentos são realizados em watts, a unidade padrão para medir a potência necessária.

Na primeira coluna, por exemplo,



Um dos desafios enfrentados por locadores de equipamentos é identificar o gerador ideal para abastecer os equipamentos demandados pelos clientes. Pensando nisso, Eduardo Baggio, diretor regional da ALEC em Piracicaba e proprietário da Rentax Locadora, solicitou ao engenheiro Reinaldo Galvani a criação de uma solução prática e eficiente: uma planilha de especificação de geradores.

Essa ferramenta foi desenvolvida para tornar o processo de cálculo mais ágil e preciso, eliminando dúvidas e possíveis erros na escolha do gerador ideal. Agora, locadores têm à disposição uma solução que otimiza tempo e garante a satisfação dos clientes.

há um espaço dedicado para motores por indução, que demandam um fator de correção mais alto devido à potência exigida na partida. Um caso prático seria uma betoneira de 2 CVs (cavalos-vapor), cuja potência em watts é equivalente a 1471. Aplicando o fator de correção de 3,5, che-

ga-se ao valor total de 5149 watts necessários.

Além disso, a planilha permite que o locador insira diversos equipamentos simultaneamente, como bombas, lavadoras elétricas e esmerilhadeiras. Basta selecionar os itens e suas respectivas quantidades e a ferramenta calcula automaticamente o consumo total de energia necessário para atender à demanda.

Com essa inovação, Eduardo Baggio decidiu disponibilizar a planilha para todos os associados da ALEC. A ferramenta pode ser acessada na área restrita do site da associação e promete facilitar a vida dos associados em todo o Brasil.

“Essa planilha representa mais do que uma facilidade; é uma forma de profissionalizar o atendimento e garantir que nossos clientes recebam soluções sob medida”, afirma Eduardo Baggio.

A criação da planilha de especificação de geradores é mais um exemplo de como a tecnologia pode ser aliada do setor de locação, facilitando processos, otimizando recursos e garantindo a entrega de um serviço de excelência.

Para acessar a ferramenta, os associados da ALEC devem fazer login na área restrita do site.

Não perca a oportunidade de utilizar essa solução inovadora e simplificar sua operação!

SEJA UM ASSOCIADO À Alec



SAIBA MAIS

SEGURANÇA



SEGURANÇA NA CONSTRUÇÃO CIVIL:
ALEC FORNECE **APOIO TÉCNICO** AO CPR

O Comitê Permanente Regional sobre Condições e Meio Ambiente do Trabalho na Indústria da Construção do Estado de São Paulo (CPR-SP) é uma entidade tripartite que reúne representantes do governo, empregadores e trabalhadores. Sua principal função é promover a saúde e a segurança no trabalho no setor da construção civil, com foco na aplicação e atualização da Norma Regulamentadora 18 (NR-18), que trata das condições e do meio ambiente de trabalho na indústria da construção.

O CPR-SP atua na elaboração e revisão de normas técnicas, disseminação de boas práticas de prevenção de acidentes e doenças ocupacionais, além de organizar eventos e debates para fomentar a cultura de segurança no setor. Sua principal função é oferecer apoio aos fiscais de segurança do trabalho em relação à regularização das normas de segurança, visando à integridade física do trabalhador. A intenção não é multar, mas garantir o uso adequado dos equipamentos para preservação da vida do usuário e demais trabalhadores da obra.

A ALEC foi convidada a dar apoio técnico ao CPR-SP e isso significa fornecer uma visão especializada sobre o uso correto dos equipamentos, pois nem sempre os fiscais têm conhecimento

técnico detalhado sobre o funcionamento das máquinas. Por exemplo, há algum tempo houve uma discussão sobre a inserção de uma caixa com um botão de emergência na betoneira, com um cadeado, e a ALEC conseguiu demonstrar que essa medida seria inviável.

Atualmente, estão em discussão alterações na NR-18 referentes a todos os tipos de andaimes e os fabricantes associados à ALEC foram convidados a participar dessa discussão, o que terá grande impacto no setor de locação. É

importante lembrar que, ao participar da elaboração ou alteração de uma norma, não estamos beneficiando apenas os nossos associados, mas todo o setor de locação.

A atuação do CPR-SP é fundamental, especialmente considerando os índices de acidentes de trabalho na construção civil. Em 2023, o Brasil registrou 2.888 acidentes de trabalho fatais, com o setor da construção civil sendo um dos mais afetados, principalmente devido a quedas de altura, soterramentos e choques elétricos.

Além disso, a construção civil ocupa a 6ª posição no ranking de acidentes de trabalho típicos, o

que reforça a necessidade de iniciativas como as do CPR-SP para melhorar as condições de trabalho e reduzir esses índices.

O uso inadequado de equipamentos na construção civil, como a substituição de andaimes fachadeiros por andaimes convencionais, representa um risco significativo para a segurança dos trabalhadores. Os andaimes fachadeiros são projetados especificamente para trabalhos em fachadas, oferecendo maior estabilidade e segurança, enquanto os andaimes convencionais não proporcionam a mesma proteção nesse contexto. Essa prática não apenas coloca em perigo a vida dos operários, mas também acarreta responsabilidades legais e morais tanto para os construtores quanto para os locadores. A segurança no ambiente de trabalho é uma prioridade inegociável.

A ALEC incentiva o uso correto de todos os equipamentos, em conformidade com as normas de segurança vigentes e continuaremos a fornecer apoio técnico ao Comitê Permanente Regional sobre Condições e Meio Ambiente do Trabalho na Indústria da Construção do Estado

de São Paulo (CPR-SP) em todas as necessidades, reafirmando nosso compromisso com a integridade física dos trabalhadores e a excelência no setor de locação.



FEIRAS 2025



21 a 23 JAN
LAS VEGAS | EUA



28 JAN a 01 FEV
LAS VEGAS | EUA



07 a 11 ABRIL
MUNIQUE | ALEMANHA

FEICON

08 a 11 ABRIL
SÃO PAULO/SP



03 a 06 JUN
SÃO PAULO/SP

Constrúsul

22 a 25 JUL
PORTO ALEGRE/RS



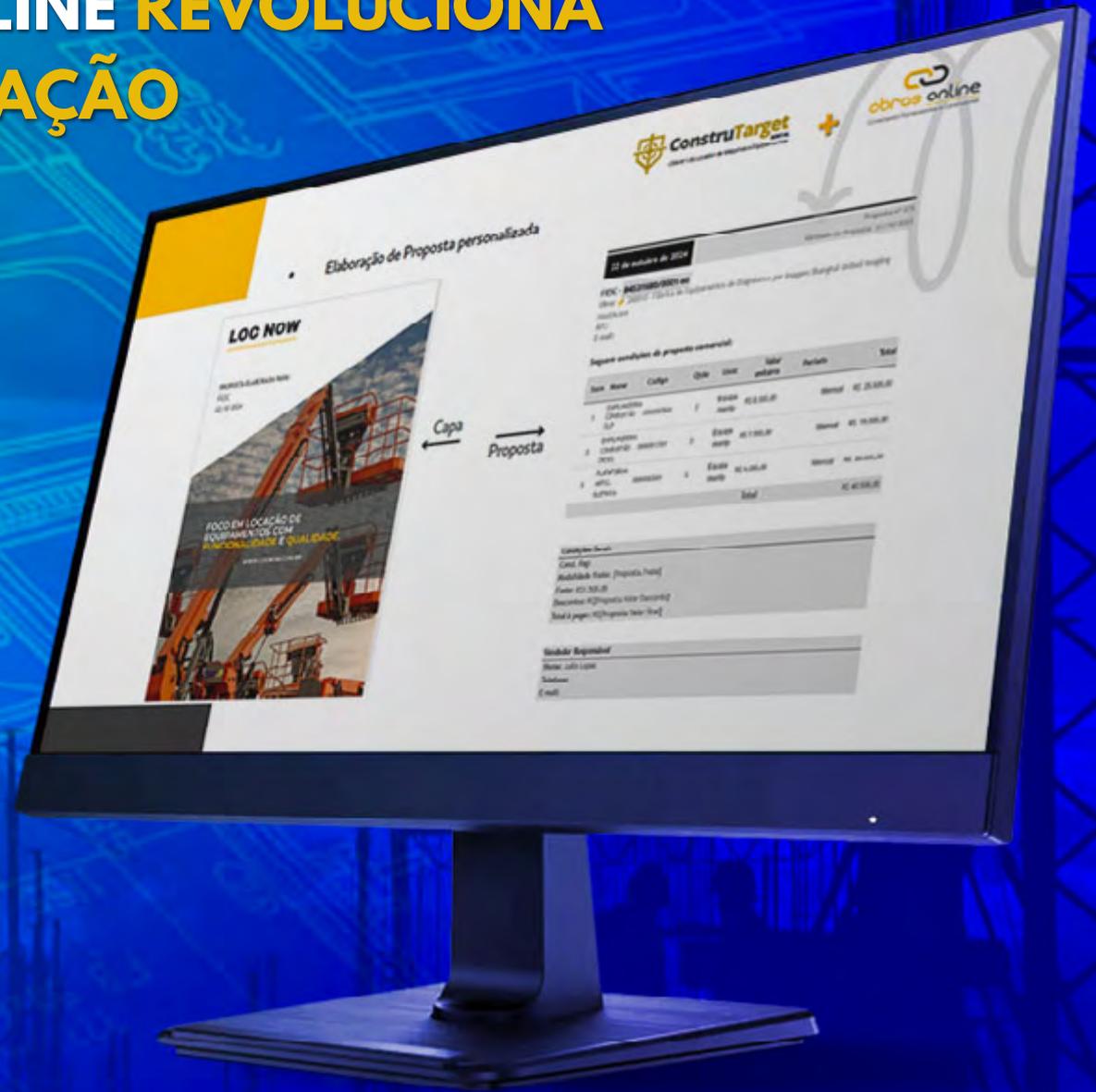
CONSTRUMAQ

02 a 05 SET
PINHAIS/PR



04 a 06 NOV
SÃO PAULO/SP

DADOS QUE GERAM RESULTADOS: COMO A OBRAS ONLINE REVOLUCIONA O MERCADO DE LOCAÇÃO



No dinâmico mercado rental, dados estratégicos são essenciais para transformar oportunidades em resultados concretos. Roberto Dias, CMO e Co-founder da **Obras Online**, bateu um papo conosco e nos mostrou como a plata-

forma está revolucionando a forma como locadores identificam obras, monitoram contatos estratégicos e otimizam suas operações comerciais. Com funcionalidades inovadoras, como análise preditiva e integração com CRMs, a Obras Online não só facilita a geração de leads, mas também fortalece a eficiência operacional das locadoras, desde pequenos empreendedores até grandes players do mercado. Em uma conversa esclarecedora, Roberto detalha como a plataforma pode ser uma aliada poderosa para o crescimento sustentável do setor.

1. A plataforma mapeia e monitora obras e contatos estratégicos em todo o Brasil. Como esses dados ajudam os locadores de equipamentos a encontrarem oportunidades?

Roberto Dias: Exatamente! A Inteligência de Mercado da Obras Online é um Big Data com informações relevantes de empresas e contatos dos profissionais envolvidos com empreendimentos residenciais, comerciais, industriais e infraestrutura, em todo Brasil. Com isso, há mais de 20 anos temos desempenhado um papel fundamental na estratégia de vendas e marketing dos locadores de máqui-

nas e equipamentos, assim como diversos outros segmentos de empresas fornecedoras da construção e indústria em todo o Brasil.



2. A análise preditiva é um dos diferenciais da empresa. Pode nos explicar como funciona essa tecnologia e como ela ajuda os clientes a tomarem decisões mais assertivas?

Roberto Dias: O mundo está num ritmo de mudança muito acelerado e é impossível uma empresa tomar decisões sem ser com base em dados, ou seja, Data Driven (Guiada por Dados). Nosso trabalho é ajudar os gestores a terem uma visão, fazendo uma analogia quando você está dirigindo um carro, “visão do para-brisa” e não apenas a “visão do retrovisor”, ou seja, daquilo que já aconteceu e, sim, daquilo que irá acontecer, por isso o conceito da análise preditiva.

Uma forma de ilustrar o conceito no setor de locação, é entender, por exemplo, o número de obras numa determinada região, de acordo com o perfil de obras de interesse do locador, o volume de investimentos (CAPEX), fase e etapa dessas obras, previsão de entrega das mesmas, dentre outras variáveis. Com isso, é possível projetar o potencial de negócios que esses projetos ou obras podem



gerar, em número de equipamentos para locação, e, conseqüentemente, se a locadora está preparada para atendimento da demanda no curto, médio e longo prazo.

3. Com mais de 25.000 empresas cadastradas, como a Obras Online garante a atualização e a confiabilidade das informações disponíveis na plataforma?

Roberto Dias: Através de uma equipe de analistas da informação, em contato diário com as empresas responsáveis pelos projetos e obras, apoiada por tecnologia de ponta, métodos de pesquisa para captação e atualização, RPA - Automação Robótica de Processos e acompanhamento no dia a dia diretamente com os responsáveis pelos empreendimentos, conseguimos atingir níveis de confiabilidade altos da informação, tanto do ponto de vista quantitativo como qualitativo.

4. Vocês oferecem integração com os principais CRMs do mercado. Pode detalhar como funciona essa integração e como ela facilita o trabalho das equipes comerciais?

Roberto Dias: Correto! Nos últimos anos, temos trabalhado forte no processo de integração da informação com o CRM do cliente, em especial, aqueles que já estão num nível de maturidade médio para alto. O produto Obras Online sempre foi Inteligência de Mercado e esse movimento tem gerado muita eficiência operacional para a equipe de vendas uma

vez que os projetos e obras, assim como os leads (potenciais contatos) já nascem no CRM do vendedor ou em algum fluxo de trabalho do profissional de pré-vendas. Numa segunda fase do projeto, partimos para a integração com o ERP do cliente, o que, também, tem sido uma prática importante para concentrar a maior parte das atividades do vendedor dentro do CRM.

5. A plataforma permite gerenciar contas, contatos, propostas e o histórico de atividades. Como essas funcionalidades podem ajudar os locadores de equipamentos a gerenciarem seus funis de vendas com maior eficiência?

Roberto Dias: Isso mesmo! Conforme mencionado anteriormente, o Obras Online sempre foi uma Inteligência de Mercado ou podemos chamar, também, de DaaS - Data as a Service ou (Dados como Serviço). Nos últimos anos, passamos a oferecer uma nova e poderosa plataforma de CRM e estamos criando as chamadas "soluções verticalizadas". Uma das primeiras verticais criadas



no ConstrutoTarget RENTAL CRM foi exatamente para o setor RENTAL. Dessa forma, as empresas que ainda não possuem um CRM ou estão buscando substituir o atual por outro que atenda melhor o modelo de negócio do locador, podem adquirir uma solução customizada, a qual permitirá fazer toda a gestão do processo comercial.

6. A Obras Online acabou de se associar à ALEC. O que motivou essa parceria e quais são as expectativas em relação a ela?

Roberto Dias: Entendemos que locação de máquinas e equipamentos é um nicho muito importante pela sua representação na cadeia da construção, além de possuir "dores" que nossas soluções podem ajudar a minimizar e gerar eficiência operacional para o processo comercial dessas empresas. Já possuímos alguns cases de sucesso e a associação com a Alec tem sido fundamental para essa estratégia de aproximação com os locadores.

7. Como a sua plataforma pode ajudar os locadores de equipamentos, especialmente os de pequeno e médio porte, a mapear obras e

identificar contatos estratégicos em construtoras, EPCistas e instaladoras industriais?

Roberto Dias: Hoje o que se discute é "eficiência operacional". Empresas em todo o mundo estão buscando soluções para economizar tempo e dinheiro, tomar decisão com base em dados e melhorar a experiência do cliente. Esse é nosso propósito com as nossas soluções: gerar leads e oportunidades de negócio com menor custo e agilizar o processo de conversão dessas oportunidades para que o locador possa crescer com mais sustentabilidade.

8. Vocês já possuem cases de locadores de equipamentos que utilizam a plataforma? Quais resultados eles têm alcançado?



Roberto Dias: Certamente! Contamos com várias empresas no setor de locação de equipamentos, algumas que já são clientes há mais de 15 anos e com resultados bastante significativos, chegando a representar 80% do total de novos negócios prospectados, advindos da Inteligência de Mercado da Obras Online. Outro grande ROI - Retorno Sobre o Investimento, tem sido a redução de atividades manuais e descentralizadas que o time de vendas faz em planilha Excel, uso do ERP para geração de propostas etc. agora sendo gerido tudo numa única plataforma.

FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



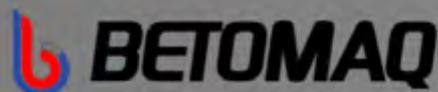
mecan



Metax



Makita



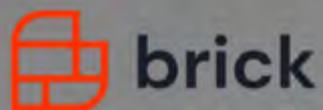
Haulotte



FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



SONAIRA CROÁCIA: READAPTAR PARA INOVAR

A trajetória de **Sonaira Croácia** é um exemplo notável de como a base familiar sólida e a busca contínua por inovação podem transformar uma pequena empresa em um empreendimento de sucesso no setor de locação de equipamentos para construção civil.

Desde os primeiros passos de seu pai, Carlos Croácia, na fundação da Croácia Metalúrgica em 1983, até sua própria ascensão como gestora, Sonaira demonstrou resiliência e visão estratégica. Sua experiência diversificada, que inclui a gestão no setor de turismo, trouxe uma perspectiva renovada ao retornar à empresa familiar, impulsionando uma gestão mais humanizada e focada na inovação.

Hoje, sob sua liderança, a Croácia Equipamentos investe em comunicação, qualidade de vida dos colaboradores e fortalecimento dos laços com clientes e parceiros, reafirmando os valores que sempre nortearam a empresa.

Confira.



MULHERES NA LOCAÇÃO

Para falar dessa gestora, precisamos nos aprofundar na base familiar que impulsionou sua existência no ramo da locação de equipamentos para construção civil.

Aqui nossa jornada começa em 1983, Carlos Croácia funda a Croácia Metalúrgica em um pequeno terreno emprestado pelo seu compadre, Maurício Açofer. Com o apoio de Maurício e a dedicação de sua esposa, Fátima Croácia, que deixou seu

emprego no ramo bancário para se juntar ao empreendimento, até então uma pequena empresa metalúrgica que começava a dar seus primeiros passos. Ainda com um pequeno patrimônio que se resumia a um modesto escritório e um torno, a simplicidade não refletia a dedicação e a força de vontade que o casal dedicava em seu empreendimento. Com o tempo, o acúmulo de experiência e conhecimento fez do sucesso apenas uma questão de tempo, pois bons negócios, assim como boas oportunidades de parcerias, eram uma constante crescente na empresa.

A década de 90 foi marcada pela ascensão de

Carlos como vendedor de betoneiras Menegotti, período em que ganhou vários prêmios e foi destaque de vendas. Mais tarde, ele descobriu a multinacional de movimentação de cargas Madal e expandiu suas atividades para a venda de guindastes, consolidando-se como representante de destaque da MADAL em nível nacional.

Aqui Sonaira Croácia dá seus primeiros passos



rumo ao mundo da locação de equipamentos, sempre acompanhando os passos de seus pais, vivendo em meio aos funcionários e ao ambiente empresarial. Sua infância e adolescência foram marcadas pelos exemplos e ensinamentos que lhe foram passados.

Segundo funcionários, Sonaira, desde criança, sempre foi uma pessoa observadora e questionadora, traços que moldaram sua personalidade propositiva imbuída em valores éticos e morais.

Desde jovem, a filha do casal Croácia envolveu-se nas atividades da empresa. Sua dedicação era notória desde seu começo como secretária e por vezes cobrindo as férias da recepcionista.

Vinda de uma família conservadora, teve seu início dentro da empresa com regras e conduta idênticas às de todos os demais funcionários, fato que a própria descreve como determinante para a formação de seus valores profissionais.

Sua inquietação por conhecimento permitiu-lhe se desenvolver continuamente, cooperando para sua evolução dentro da empresa. De degrau em degrau, foi crescendo no negócio familiar.

Com 21 anos, já formada em administração, e com anos acumulados de experiência em vários cargos ocupados dentro da Croácia Equipamentos, chegou a hora do desafio aumentar. Era hora de gerir todos os processos comerciais de uma empresa que à época já era consolidada, respeitada e admirada em seu mercado.

Após se tornar mãe, equilibrou a maternidade com a gestão da empresa, demonstrando resiliência e adaptabilidade. Continuou a trabalhar na Croácia Equipamentos até 2017.

Certa de que a empresa estava consolidada no mercado, sua jornada na gerência comercial termina, partindo para outro ramo e conse-

quentemente para novos desafios, bem diferente do qual era acostumada.

De 2017 a 2024, explorou o setor de turismo, área com a qual sempre se identificou, seja pela liberdade que o novo ramo lhe possibilitava, seja pelo prazer de trabalhar com o que se ama. Para Sonaira, poder se dedicar ao seu próprio negócio, mais do que um desafio, se tornou sua motivação.

“Quando assumi que o meu negócio agora era outro e que não trabalhava mais com minha família, tive dois sentimentos: primeiro, o medo. Tudo que é novo em nossa vida tende a assustar, são muitas incertezas que podem surgir do desconhecido. E o segundo era a motivação de me provar. Sempre trabalhei ao lado de minha família e agora era só eu e o mundo, mas, graças a Deus, deu tudo certo e vivi uma grande história dentro do turismo.”

Neste setor, Sonaira se destacou e hoje é proprietária de uma das mais belas atrações turísticas da região da Chapada dos Guimarães, no Mato Grosso, comprovando que com determinação e com o talento de se fazer o que se gosta, o sucesso é questão de tempo.

Apesar de satisfeita e com muito orgulho de construir uma vida profissional longe da família, sentia a necessidade de voltar para onde nunca havia se esquecido, Sonaira sentiu que era hora de retornar às suas atividades dentro da Croácia, uma vez que a empresa estava perdendo sua essência — a essência

que a colocou onde está hoje.

Mais que uma empresa familiar, a Croácia é uma empresa de valores sólidos e bem defini-



dos. Sonaira sabia que, para honrar tais valores morais e éticos, era preciso retornar à casa e participar de uma nova gestão junto à sua família, uma gestão moderna, mas que realmente representasse os valores que a empresa

sempre cultivou, como honestidade, compromisso e valorização da pessoa, seja cliente, seja colaborador.

Desde seu retorno à diretoria da Croácia Equipamentos, Sonaira é responsável pelo setor comercial e logístico da empresa. E, como a mesma descreve: “Mais que se readaptar, precisamos inovar”.

“Nosso mercado é cético e calculista. Mais que se readaptar, precisamos inovar, mostrar que somos uma marca que tem um sentimento, que se posiciona e que conversa com nossos clientes como alguém que quer contribuir e agregar na vida deles, para crescermos juntos: cliente, loja e mercado. Somos uma empresa com orgulho de ser familiar e não podemos perder essa essência.

Minha experiência no ramo do turismo me deu novos olhares e, o mais importante, reforçou meus antigos valores. É isso que quero trazer para dentro da Croácia. Vamos tratar todos que aqui passarem como membros de nossa família. Não seremos menos profissionais por sermos uma empresa familiar; pelo contrário, seremos mais parceiros e apoiaremos todos que tenham o mesmo pensamento e o mesmo compromisso que a gente tem. É isso que um cliente espera de uma parceria.”

Segundo Sonaira, poder abrir a cabeça em outra área de atuação foi a chave para entender o

mundo à sua volta. Desde então, grandes mudanças aconteceram dentro da empresa: uma gestão mais humanizada e uma nova estratégia de marketing são o caminho para a Croácia Equipamentos se manter nos trilhos e atualizada no mercado de locação.

Hoje, a Croácia passa por uma nova fase, com mais investimentos em comunicação. Sonaira procura humanizar a marca e reiterar o compromisso com os seus parceiros e clientes. Dentre muitas ações, ela enfatiza a criação de um mascote para reafirmar esse laço entre cliente e loja de uma forma mais familiar, com toques de intimidade. A gestora ainda reforça que a empresa está procurando investir na qualidade de vida dos seus funcionários, que hoje já somam mais de 60 colaboradores diretos.

“Hoje, mais do que nunca, precisamos nos organi-

zar de dentro para fora. Precisamos investir tanto em equipamentos mais modernos como na saúde, bem-estar e qualificação profissional de nossos colaboradores. Eles são a alma e a cara do nosso negócio. Em 2025, estamos programando um calendário bem inclusivo para nossos funcionários, com palestras motivacionais, atividades voltadas à saúde e disseminação de conteúdos técnicos que qualifiquem nossos colaboradores. Claro, sem esquecer de nossos clientes e parceiros também. Pretendemos interagir através de conteúdos técnicos, fomentando o conhecimento dos profissionais do nosso mercado e expandindo os horizontes da nossa área de atuação. Queremos conversar com todo mundo que faz nosso nicho acontecer. Para isso, faremos podcasts, criaremos conteúdos digitais, eventos, dentre outras ações que reforcem esse processo de humanização da nossa marca e do nosso segmento.”

Ainda recordando suas decisões, ela cita que sua reaproximação com a ALEC



foi de grande importância no redirecionamento de sua carreira. Ela ainda destaca que se sentiu mais confiante ao reencontrar a associação e ver que suas ideias iam de acordo com as expectativas do mercado.

2024 foi um ótimo ano para a Croácia Equipamentos e Sonaira acredita que suas ações terão

ainda mais impacto nos próximos anos. Ela ainda acrescenta que estar ao lado de sua família é o mais gratificante nessa sua nova fase.

Quando questionada sobre o segredo para estar tanto tempo no mercado e como se preparar para o futuro, indagou que estar em constante sintonia com as novidades do mercado, trabalhar de forma idônea e sincera com o seu cliente e com seus colaboradores é a receita para qualquer empresa que visa longevidade.

Essa trajetória inspiradora da Sonaira Croácia dentro da Croácia equipamento exemplifica a determinação e o espírito empreendedor necessário para transformar um pequeno empreendimento familiar em um negócio de sucesso e destaque no setor de locação de equipamentos. Como mulher, mãe, atleta, trilheira, aventureira e gestora, vemos na Sonaira uma legítima representante da força feminina no mercado de locação de equipamento.



Planilha ajuda a escolher o gerador ideal com precisão e agilidade



Especificando o gerador

Identificar o gerador certo para atender às demandas dos clientes é um desafio constante no setor de locação de equipamentos. Pensando em uma solução prática e eficiente, Eduardo Baggio, diretor regional da ALEC em Piracicaba e proprietário da Rentax Locadora, contou com o apoio do engenheiro Reinaldo Galvani para desenvolver a Planilha de Especificação de Geradores.



Cálculo automático

Calcular automaticamente o consumo total de energia em watts



Inserindo dados

Inserir diversos equipamentos simultaneamente, como betoneiras, bombas e esmerilhadeiras



O que ela faz?

Essa ferramenta simplifica o cálculo da potência necessária, eliminando dúvidas e reduzindo erros. Com ela, você pode:

COMO ACESSAR?

A planilha está disponível exclusivamente para associados na área restrita do site da ALEC. Faça login agora e facilite suas operações com essa solução prática e inovadora.

Exclusivo aos associados.



NOVA GERAÇÃO DE BATERIAS POWERPACK COM A INOVADORA TECNOLOGIA “TABLESS” DEWALT



A DEWALT traz ao mercado a mais nova **Bateria 20V MAX 8Ah XR POWERPACK - DCB2108**. Ela oferece 50% mais potência e uma vida útil maior, graças à sua nova tecnologia: a Tabless.

A tecnologia se diferencia das baterias de células cilíndricas convencionais, pois permite que a energia seja distribuída igualmente por toda a superfície da borda para garantir uma circulação livre e eficiente. Isso resulta em uma maior autonomia com mais potência e menor aquecimento.

A nova bateria é compatível com todas as ferramentas e carregadores 20V MAX da DEWALT.

CHEGA AO MERCADO A MAIS POTENTE PARAFUSADEIRA/FURADEIRA DE IMPACTO SEM FIO DA DEWALT



A DEWALT acaba de anunciar a nova **Parafusadeira/Furadeira de Impacto ½" (13mm) 20V MAX* XR BRUSHLESS - DCD1007B**. A ferramenta é a versão mais potente da marca e pode proporcionar até 275 furos por carga. A ferramenta conta com 3 velocidades, empunhadura lateral e é equipada com o sistema ANTIRROTAÇÃO que desliga a ferramenta em caso de movimento excessivo. Ela também conta com um gancho para cinto, para transporte facilitado durante o trabalho e uma luz LED de 3 posições.

DEWALT

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

Site: [CLIQUE AQUI](#)

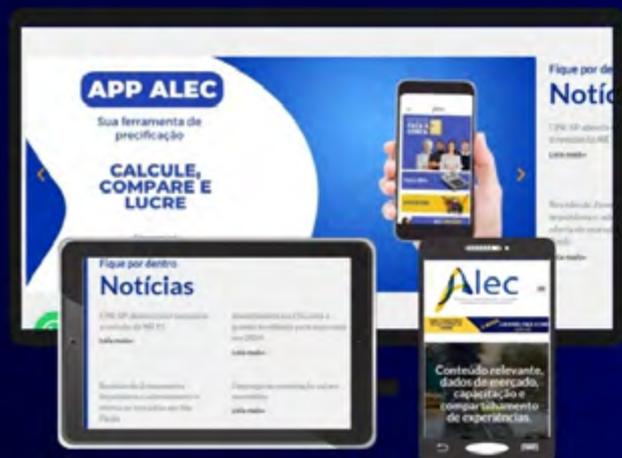
E-mail: [CLIQUE AQUI](#)

A melhor estratégia de **MARKETING**

para se aproximar dos locadores



Alec



**PORTAL
ALEC**

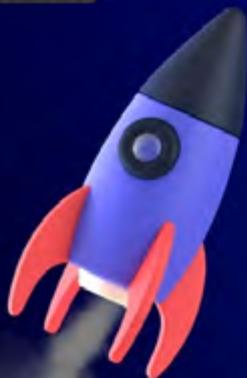


**REVISTA DIGITAL
RENTAL NEWS**

**PATROCÍNIO
ALUGAR REGIONAL**



**APP
CÁLCULO
DE LOCAÇÃO**



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

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