

Revista

# RENTAL NEWS

EDIÇÃO JANEIRO/FEVEREIRO • 2025



## ARA SHOW 2025: O FUTURO DA LOCAÇÃO EM DESTAQUE EM LAS VEGAS

### MERCADO

Com o mercado aquecido, você deve saber o valor da sua locadora.

Pág. 24

### GESTÃO

Manutenção preditiva ou preventiva: qual a melhor estratégia para a locadora?

Pág. 29



# Índice

**05**

FIQUE POR DENTRO  
ARA Show 2025

**09**

FIQUE POR DENTRO  
3º Alugar Compressores

**13**

FIQUE POR DENTRO  
Croácia Equipamentos no esporte

**16**

FIQUE POR DENTRO  
Vera Mor assume diretoria

**17**

HOMENAGEM  
Mário Ertel

**21**

MERCADO  
Kärcher no Guinness Book

**24**

MERCADO  
Quanto vale sua empresa?

**29**

GESTÃO  
Melhor estratégia de manutenção

**34**

IN MEMORIAM  
Féliz Schlögel

**36**

PONTO DE VISTA  
Soluções da Peri Brasil

**44**

MULHERES NA LOCAÇÃO  
Adriana Paranhos

**47**

LANÇAMENTOS  
Novidades Atlas Copco, Dewalt, Makita e Vibromak



Clicando no número da página você acessa diretamente a respectiva matéria.



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

## **ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS LOCADORES DE EQUIPAMENTOS E BENS MÓVEIS**

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

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

**Coordenadora:** Priscilla Vieira  
[atendimento@alec.org.br](mailto:atendimento@alec.org.br)

**Redação:** Marot Gandolfi

**Edição e Produção Gráfica:** Luiz Sanna

**Publicidade:** Planeja Comunicação Completa e Marketing Assertivo  
11 99931-1430 | [contato@planejacomunica.com.br](mailto:contato@planejacomunica.com.br)  
[www.planejacomunica.com.br](http://www.planejacomunica.com.br)

As informações contidas nos anúncios são de inteira  
responsabilidade das empresas.

Os artigos são de inteira responsabilidade de seus autores  
e não refletem necessariamente a opinião da Associação.

## **GESTÃO 2024/2025**

### **Diretoria Executiva**

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

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

**Diretora Tesoureira**  
Alexandre Forjaz (Platafort)

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

### **Diretoria Adjunta**

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

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

### **Diretoria Setorial**

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

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

**Diretora de Mulheres no Rental**  
Vera Mor (Mor Consultoria)

**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

A cada edição da Rental News, reafirmamos o compromisso de trazer informações relevantes e atualizadas para o setor rental. O início de 2025 já mostrou que este ano promete grandes desafios e oportunidades para os locadores, e nesta edição abordamos eventos, tendências de mercado, gestão e a valorização do nosso mercado.

Em nossa Coluna Fique por Dentro, destacamos a ARA Show 2025, o maior evento mundial do setor de locação de equipamentos, realizado em Las Vegas. O evento reuniu mais de 600 expositores e promoveu debates sobre inovações tecnológicas, estratégias de mercado e o futuro da indústria. A ARA (American Rental Association) reforçou seu papel fundamental no desenvolvimento do setor, conectando locadores de todo o mundo a soluções inovadoras e melhores práticas para o mercado.

O 3º Alugar Compressores, realizado pela ALEC no dia 25 de fevereiro, também foi um grande

sucesso. O evento reuniu profissionais do setor em São Paulo para discutir temas fundamentais, como a Reforma Tributária, a logística reversa de equipamentos e as projeções para 2025.

Temos uma grande novidade! Vera Mor agora faz parte da diretoria da ALEC. Com 36 anos de experiência no setor de locação, Vera é uma referência na gestão de locadoras, estratégias comerciais e manutenção de equipamentos. Sua trajetória, marcada por inovação e colaboração, trará uma nova força para impulsionar a presença feminina no setor rental. Seja bem-vinda!

Na coluna Gestão, discutimos um dos temas mais estratégicos para locadores: Manutenção preditiva ou preventiva? Qual a melhor estratégia para garantir a disponibilidade e a eficiência da frota de equipamentos? Exploramos as vantagens de cada abordagem e como implementar a gestão de manutenção de forma eficaz.

Em Mercado, celebramos a conquista da Kärcher, que recebeu o título de marca de lavadoras de alta pressão mais vendida do mundo, reconhecida pelo GUINNESS WORLD RECORDS™. A história da empresa é marcada por inovação e liderança global, e esse reconhecimento refor-

ça sua posição de destaque no setor de limpeza profissional e industrial.

Ainda na coluna Mercado, também trazemos um artigo de Guilherme Vasconcellos, abordando um tema essencial: Como preparar sua locadora para a venda? O mercado está em movimentação e estar preparado para oportunidades de negócios é um diferencial competitivo.

No Ponto de Vista do Fabricante, a PERI Brasil compartilha sua visão sobre as tendências do setor de construção civil. Em entrevista, Antonio Chalu, Diretor Comercial da empresa, destaca os desafios enfrentados em grandes projetos, a inovação tecnológica e a capacitação profissional como pilares para o crescimento sustentável do setor.

Na coluna Mulheres na Locação, contamos a história inspiradora de Adriana Paranhos, da VBox de São José dos Campos. Com uma carreira que passou pelo setor imobiliário antes de ingressar na locação de equipamentos, Adriana nos mostra como um olhar empreendedor e a capacidade de abraçar desafios podem transformar trajetórias.

Por fim, nos despedimos de dois grandes profissionais que deixaram sua marca no setor de locação. Mario Ertel, um dos fundadores da ALEC e pioneiro no mercado de andaimes e escoramentos no Brasil, e Félix Schlögel, representante da Vibromak, sempre presente nos eventos da ALEC. Nossa homenagem a esses profissionais que ajudaram a construir a história da locação no Brasil.

Boa leitura e até a próxima edição!



Bruno Arena  
Presidente



FIQUE POR DENTRO

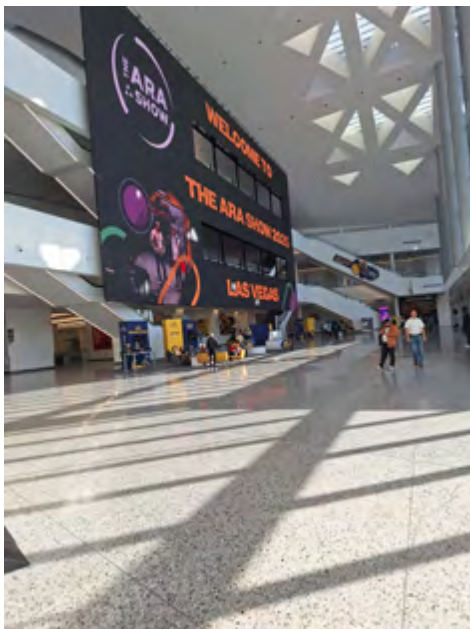


# ARA SHOW 2025: O FUTURO DA LOCAÇÃO EM DESTAQUE EM LAS VEGAS



Evento reúne líderes do setor para discutir inovações tecnológicas, estratégias de mercado e os rumos da indústria de locação de equipamentos.

A ARA Show, reconhecida como a maior feira de locação de equipamentos do mundo, é organizada pela American Rental Association (ARA) desde 1956. A edição de 2025 ocorreu em Las Vegas, reunindo profissionais do setor para uma imersão de cinco dias em palestras, networking e exposição de equipamentos.



Fundada em 1955, a ARA é uma associação sem fins lucrativos que representa mais de 12.000 associados, incluindo locadores, fabricantes e prestadores de serviço, consolidando-se como uma força motriz na indústria de locação de equipamentos.

A programação da ARA Show

2025 foi estruturada para oferecer aos participantes uma experiência abrangente. O evento iniciou com um dia dedicado à educação, focando no tema “O Futuro da Locação”, seguido por

um circuito de palestras e três dias intensos de exposição de produtos e serviços. Com seis auditórios simultâneos, cada um com capacidade para aproximadamente 250 pessoas, as sessões estiveram lotadas, evidenciando o interesse e a relevância dos temas abordados.

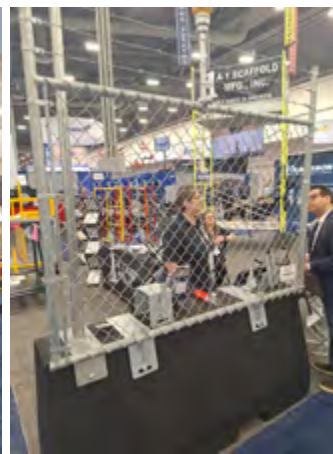
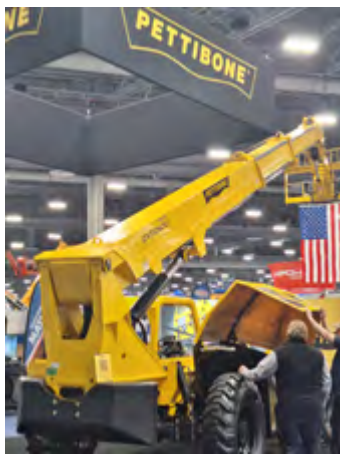
Um dos destaques foi a palestra de Steve Lerch, ex-executivo do Google, que explorou o potencial da inteligência artificial (IA) na gestão e operação das locadoras. De maneira prática e acessível, Lerch demonstrou como ferramentas como ChatGPT, Gemini e CoPilot podem ser aliadas no cotidiano dos negócios, auxiliando





na economia de tempo, melhoria da eficiência e impulsionamento de estratégias de marketing e comunicação. Ele enfatizou que não é necessário ser um especialista em tecnologia para aproveitar os benefícios da IA; líderes empresariais podem começar a utilizar essas ferramentas de maneira simples e imediata, seja para otimizar processos internos, engajar equipes ou identificar novas oportunidades de crescimento.

Outro tema relevante abordado foi a escassez de mão de obra, uma preocupação tanto nos Estados Unidos quanto no Brasil. Erika Singleton, Gerente de Desenvolvimento da Força de Trabalho da Indústria de Locação na ARA, incentivou os locadores a adotarem uma perspectiva diferenciada na contratação. Ela sugeriu que os empregadores se perguntem: “Como posso aproveitar a experiência dessa pessoa para garantir seu sucesso em minha locadora e torná-la uma colaboradora confiável e que realmente contribua com a equipe?” Singleton compartilhou casos de sucesso onde práticas de contratação inovadoras resulta-



ram em equipes mais eficientes e motivadas.

No espaço de exposição, as inovações tecnológicas foram protagonistas. Equipamentos menores movidos a baterias e avanços no setor de acessos chamaram a atenção dos participantes. Fornecedores chineses também marcaram presença, conquistando espaço no mercado americano. Bruno Arena, presidente da ALEC, comentou: “Las Vegas brilha lá fora e na ARA Show, as máquinas roubaram a cena. A tecnologia não para. Equipamentos menores estão migrando para baterias. O setor de acessos cresce. Fornecedores chineses conquistam espaço no mercado americano. A inovação estava em cada canto. Muitas ideias e inspiração.”

Diferentemente das feiras realizadas no Brasil, a ARA Show adota um formato mais simplificado para os estandes. Os equipamentos são expostos diretamente sobre o carpete, sem construções elaboradas, e a diferenciação entre os estandes está no tamanho da área de exposição. Não há serviço de buffet; o foco

é estritamente em negócios e networking, proporcionando um ambiente propício para a troca de experiências e fechamento de parcerias.

A cultura de associativismo é profundamente enraizada nos Estados Unidos, e a ARA exemplifica essa tradição. Com mais de 12.000 associados, a associação oferece uma ampla gama de benefícios, incluindo sua própria seguradora, o ARA Insurance, e a ARA Foundation, uma entidade sem fins lucrativos dedicada a apoiar o setor de locação de equipamentos e eventos por meio de educação, subsídios comunitários e networking. Um de seus principais objetivos é fornecer mão de obra qualificada para o setor rental.



Participar da ARA Show proporciona uma visão abrangente das tendências e inovações que, embora possam demorar a chegar ao Brasil, oferecem insights valiosos e ampliam horizontes. Por exemplo, foi possível observar o funcionamento do BigRentz, o maior

e-commerce de locação de equipamentos dos Estados Unidos, operando em um mercado maduro e altamente competitivo.

Além disso, o mercado americano enfrenta desafios significativos relacionados ao roubo de equipamentos. Estima-se que mais de US\$ 100 milhões em máquinas sejam roubadas anualmente. Para combater esse problema, a ARA lançou o Equipment Rental Guard (ERG), um

pacote de segurança que fornece aos associados uma série de ferramentas para prevenir roubos e proteger seus ativos. O ERG inclui recursos como verificação de identidade e validação de carteiras de motorista, visando aumentar a segurança nas operações de locação.

As projeções para o setor de locação de equipamentos e eventos são otimistas. Segundo a ARA,



espera-se um crescimento de 5,2% em 2025, totalizando US\$ 87,5 bilhões. No Canadá, a previsão é de um aumento de 3,7%, alcançando US\$ 5,95 bilhões no mesmo ano.

A ARA Show 2025 contou com a participação de mais de 600 expositores, que ocuparam os espaços internos e externos do Las Vegas Convention Center, apresentando uma ampla gama de produtos e serviços inovadores para o setor de locação.

A ARA tem dado destaque às mulheres no setor por meio da iniciativa “Women in Rental”, reunindo profissionais femininas à frente dos negócios para promover networking, mentoria e oportunidades educacionais, com o objetivo de aumentar a participação feminina em níveis locais, regionais e nacionais.

A próxima edição acontecerá em Orlando de 28 de fevereiro a 04 de março e a ALEC vai organizar uma missão técnica. Prepare-se.





FIQUE POR DENTRO



**3° ALUGAR COMPRESSORES: INSIGHTS  
ESTRATÉGICOS E TENDÊNCIAS DO SETOR**



O 3º Alugar Compressores, realizado no dia 25 de fevereiro no Mercure Pinheiros, em São Paulo, reuniu profissionais do setor de locação de compressores de grande porte para um evento repleto de conhecimento e troca de experiências. Organizado pela ALEC, o encontro trouxe palestra sobre Reforma Tributária, debate sobre a logística reversa de equipamentos, além de uma breve análise do mercado e projeções para 2025.



A abertura foi conduzida por Maristela Cardoso, Diretora de ESG da ALEC, que destacou a importância do evento para o desenvolvimento do setor. “Nosso objetivo é trazer conteúdos que agreguem valor e preparem os locadores para os desafios e oportunidades do mercado”, afirmou.

### Reforma Tributária: o que esperar?

Um dos temas mais debatidos no evento foi a Reforma Tributária, considerada uma das mudanças mais impactantes para as empresas nos próximos anos. Rafael Reis apresentou a questão de forma clara e objetiva, abordando os principais impactos para o setor e destacando a importância de estar atualizado para evitar surpresas. “Ainda sabemos pouco sobre o que realmente vai mudar, mas precisamos estar atentos, pois essa realidade está batendo à nossa



porta”, ressaltou.

### Logística reversa: um caminho sustentável e financeiramente viável

A logística reversa foi outro ponto alto do evento. Angel Richards, CEO da Metalloc e AlugaSolda, compartilhou sua experiência com equipamentos de linha leve e destacou a prática de negociação de equipamentos usados como parte do pagamento na compra de novos. A possibilidade de implementação dessa modalidade foi apresentada para os fabricantes presentes no evento – Atlas Copco, Chicago Pneumatic, Elgi e Ar Brasil –, que demonstraram interesse em estudar sua viabilidade.

### Cenário e perspectivas para os locadores

Renata Gomide, Gerente de Marketing e Produto da Atlas Copco, trouxe uma visão abrangente do mercado, abordando os desafios e oportunidades nos setores da construção civil, mineração e Óleo & Gás.

- **Construção Civil:** O crescimento previsto para 2025 é de 2,3%, uma desaceleração em relação a 2024 (4,1%).
- **Mineração:** O setor segue aquecido, com R\$ 64,5 bilhões em investimentos esperados entre 2024 e 2028, segundo a Associação Brasileira de Mineração (IBRAM).
- **Óleo & Gás:** A Agência Nacional do Petróleo,

Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) prevê R\$ 7,64 bilhões em investimentos na fase de exploração e produção para 2025.

Para o Estado de São Paulo, a construção civil tem expectativas otimistas, com um aumento significativo no orçamento da Secretaria de Parcerias em Investimentos, que será de R\$ 8 bilhões em 2025, representando um crescimento de 129% em relação ao ano anterior. O setor de mineração também prevê investimentos significativos, especialmente no segmento de agregados para construção civil.

### Capacitação e benefícios para os locadores

Além dos insights estratégicos, os participantes tiveram acesso a descontos especiais em treinamentos. A Ar Brasil ofereceu 50% de desconto em cursos sobre ar comprimido para os associados da ALEC, incentivando a capacitação profissional. Conheça os treinamentos, [clique aqui](#).

### Networking e a importância do evento para os locadores

O evento foi finalizado com um coffee break, promovendo um momento de networking e troca de experiências entre os participantes. Guilherme A. Ebberts, Diretor da Terra Civil, locadora de Curitiba, destacou o valor do encontro:

*“Investir tempo e recursos para participar deste tipo de evento é um dos melhores investimentos que um locador pode fazer na sua empresa. A troca de informações e experiências se converte em receita em curtíssimo prazo.”*

O 3º Alugar Compressores mostrou mais uma vez a importância de encontros estratégicos como este para fortalecer e preparar os locadores para um mercado em constante evolução.





# ALUGAR *Regional* 2025

15 ABRIL

**BAIXADA  
SANTISTA**

22 MAIO

**SOROCABA**

26 JUNHO

**FELOC  
S.JOSÉ RIO DO  
RIO PRETO**

07 AGOSTO

**RIBEIRÃO  
PRETO**

26 AGOSTO

**SÃO PAULO**

23 SETEMBRO

**CAMPINAS**

21 OUTUBRO

**BELÉM**

11 NOVEMBRO

**CUIABÁ**

FIQUE POR DENTRO

**CROÁCIA**  
**EQUIPAMENTOS**  
**BRILHA NA NONA**  
**EDIÇÃO DA CORRIDA**  
**DO BOPE 2025**





A Croácia Equipamentos, empresa líder no aluguel de equipamentos para construção civil em Cuiabá, participou como patrocinador master da nona edição do evento de corrida promovido pelo Batalhão de Operações Especiais. Este ano, sua presença foi destacada pelo stand repleto de atrações, incluindo sorteios de massagens de liberação muscular, distribuição de isotônicos aos atletas e uma roleta de prêmios personalizados da corrida.

“Mais de 20 colaboradores da Croácia Equipamentos participaram desta edição da corrida. Cada um deles demonstrou uma notável capa-



cidade de superação, completando o percurso com garra e determinação. A participação no evento não só proporcionou momentos de descontração, como também fortaleceu os laços entre os colegas de trabalho. Outro fator importante a se destacar foram os benefícios diretos para o ambiente de trabalho, como bem citou a diretora de marketing da empresa, Sonaira Gorges. Os colaboradores relataram ainda sentirem maior disposição e motivação para encarar seus dias de trabalho depois de participarem de eventos como este.”

*“A Croácia Equipamentos acredita firmemente no poder transformador do esporte. Patrocinar eventos esportivos é parte integrante de nossa missão de promover o desenvolvimento pessoal e a qualidade de vida de nossos colaboradores. Este evento em particular foi muito especial para todos nós, pois contamos com mais de vinte atletas, entre colaboradores e patrocinados. Isso é motivo de grande orgulho para nós. Constatar que através de nossas ações, conseguimos impactar positivamente a vida de nossos colaboradores não tem preço! Estar presente em eventos como este, promovendo a integração por meio de uma confraternização saudável, é enriquecedor e resulta em maior eficiência de todos os colaboradores em seu dia a dia de trabalho.” – Sonaira Gorges, Diretora de Marketing da Croácia Equipamentos.*

A Croácia Equipamentos tem como prioridade o bem-estar social de seus colaboradores e valoriza muito parcerias com instituições que compartilham o mesmo propósito. Essa parce-



ria com a corrida do BOPE é um testemunho desse compromisso, mostrando que, assim como na construção civil, onde cada equipamento desempenha um papel crucial na eficiência de uma obra, na corrida, cada colaborador foi crucial no desenvolvimento da equipe como um todo. Aqui vimos aonde uma empresa consegue chegar quando voltam seus olhares ao bem-estar social de seus colaboradores. Com certeza irão colher melhores resultados dentro de seu negócio, seja pela diminuição nos níveis de stress, seja pela disposição ou até mesmo pela integração entre a equipe. Fica hoje este case de sucesso e que possa servir de inspiração para outras empresas que ainda não enxergam o potencial em parcerias como esta.

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



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

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

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

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



## ASSOCIADO À ALEC TEM CONSULTORIA JURÍDICA

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

Sim

Sempre

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

## Associado, baixe o ALEC APP

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



Disponível  
PlayStore



Clique aqui e baixe agora

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





## VERA MOR ASSUME A DIRETORIA DE MULHERES DA ALEC

Estamos muito felizes em anunciar que Vera Mor, uma profissional reconhecida e admirada por todo o setor locacional, agora faz parte da diretoria da ALEC!

Com 36 anos de experiência como gestora de locadoras de equipamentos, Vera é uma referência em locação, gestão comercial e manutenção. Atua como consultora e mentora para locadoras de equipamentos, ajudando empresas a crescerem de forma estratégica e sustentável. Além disso, ela foi uma das co-fundadoras do Grupo Gestoras Br.

Com toda essa bagagem e dedicação, temos certeza de que Vera será uma grande força para impulsionar a presença feminina no setor! Seja bem-vinda à ALEC!

“Como diretora de mulheres da ALEC, tenho a honra de representar e apoiar um grupo diversificado de mulheres no setor de locação de equipamentos para construção civil. Meu objetivo é criar um espaço onde possamos compartilhar experiências, desafios e conquistas. Acredito que, juntas, podemos não apenas fortalecer nossa voz, mas também inspirar novas gerações de mulheres a se destacarem em um setor tradicionalmente dominado por homens.

Pretendo implementar programas de mentoria e workshops que promovam o desenvolvimento profissional e a troca de conhecimentos. Além disso, buscaremos parcerias estratégicas que ampliem nossa rede e proporcionem mais oportunidades. Desejo transformar a ALEC em um exemplo de inclusão e empoderamento feminino, onde as mulheres se sintam valorizadas e capacitadas para alcançar seus objetivos, tenho certeza que juntas somos mais fortes”, declara Vera.



O setor de locação de equipamentos perdeu, em janeiro deste ano, um de seus grandes pioneiros: **Mario Ertel**. Um profissional visionário, um líder inspirador e um dos fundadores da ALEC, Mario dedicou sua vida ao desenvolvimento e fortalecimento do mercado de andaimes e escoramentos no Brasil.

Sua trajetória começou no setor de vendas da Fornasa, fornecendo tubos para empresas que, mais tarde, viriam a se tornar referências no setor. Foi nesse caminho que conheceu Carlos da Silva Carvalho e Afonso Carvalho, que compravam tubos para a Montarte, e com eles estabeleceu uma parceria que marcaria sua carreira. Assim, Mario ingressou na sociedade da Montarte e, mais tarde, em 1972, ajudou a fundar a Locatec, uma empresa que se tornaria um dos grandes nomes na locação de andaimes e acessórios.

Com espírito empreendedor e um olhar atento às necessidades do setor, Mario contribuiu ativamente para a criação da ALEC há 33 anos, ao lado de Carlos da Silva Carvalho, Rui Ventura e outros profissionais comprometidos com a profissionalização do mercado. Durante sua trajetória na associação, teve a honra de assumir a presidência em uma de suas gestões, deixando um legado de compromisso e inovação.

Hoje, sua marca permanece viva na Locatec, comandada por seu filho, Ronaldo Ertel, e na história da ALEC, que segue firme em sua missão de unir e fortalecer os locadores de equipamentos.

Mario Ertel nos deixa um exemplo de dedicação, visão de futuro e integridade. Seu legado seguirá inspirando gerações de empreendedores do setor.

Nos despedimos com gratidão e reconhecimento. Obrigado, Mario, por tudo que fez pelo nosso mercado e por todos que tiveram o privilégio de compartilhar essa jornada ao seu lado.



# 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**

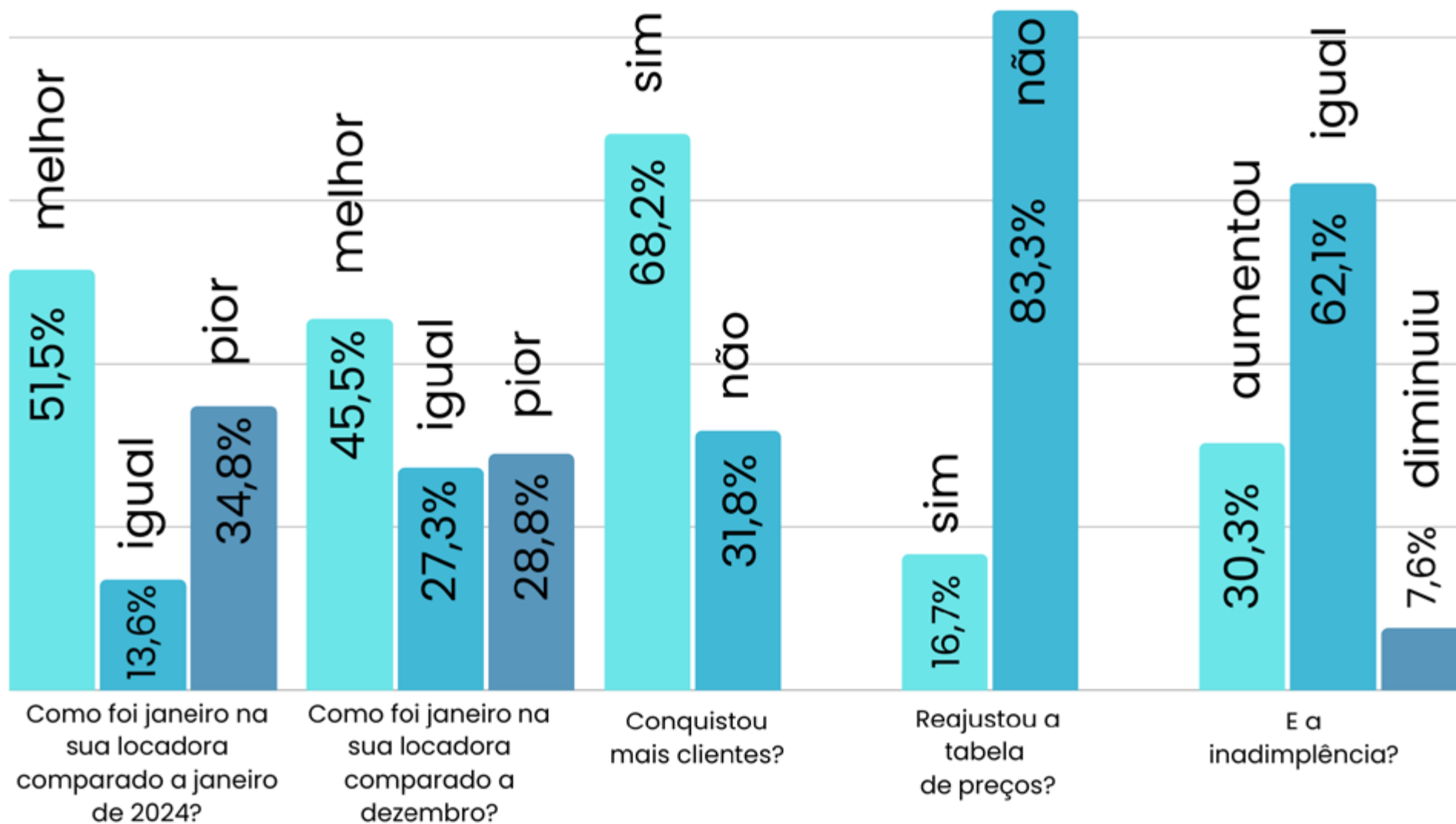


# Termômetro

Mercado de Locação



JANEIRO 2025





# Termômetro

Mercado de Locação



FEVEREIRO 2025





MERCADO

A person wearing an orange shirt and blue jeans is using a high-pressure water sprayer to clean a wooden deck. The sprayer is black and has a long nozzle. A powerful jet of water is being directed at the deck, creating a mist. In the background, there is a large patio umbrella, a swimming pool, and lush greenery. The scene is set outdoors during the day.

**KÄRCHER É NOMEADA COMO MARCA  
LÍDER EM LAVADORAS DE ALTA PRESSÃO  
PELO GUINNESS WORLD RECORDS™**



A Kärcher, líder global em soluções de limpeza, acaba de conquistar o título de marca de lavadoras de alta pressão mais vendida do mundo, pelo GUINNESS WORLD RECORDS™. Esse marco histórico celebra a trajetória de inovação da empresa e consolida sua posição como pioneira em um setor que ajudou a transformar.

Desde o desenvolvimento da primeira lavadora de alta pressão com água quente, em 1950, por Alfred Kärcher, até o lançamento da HD 555, a primeira lavadora portátil para uso residencial em 1984, a marca vem revolucionando o mercado de limpeza com eficiência e tecnologia de ponta.

*“Esta nomeação é prova da dedicação e do compromisso com a inovação tecnológica para o avanço da praticidade e economia durante os processos de limpeza” declara o CEO da Kärcher no Brasil, Marco Dutra. Destacando o legado de pioneirismo, inovação e lide-*



rança da marca, Dutra completa: “Seguimos quebrando barreiras, sempre impulsionados por um compromisso inabalável com a qualidade e essa nomeação é motivo de grande orgulho para o nosso time, já que reforça o destaque que a marca possui frente aos consumidores, sendo a principal escolha para soluções de limpeza de alta pressão, graças ao trabalho de mais de 16.000 profissionais em todo o mundo. Sem dúvida, é um momento histórico!” finaliza.

Números que impressionam

- Mais de 1,8 milhão de lavadoras de alta pressão vendidas em 2023, reforçando a liderança global no mercado.
- 3.000 produtos no portfólio global, que atende consumidores residenciais e industriais.
- 718 patentes ativas, garantindo inovação contínua.
- Operação em mais de 190 países.
- Produção no Brasil ampliada em 30%, com linhas como a K5 alcançando até 12 mil unidades mensais.

**Inovação constante e compromisso com consumidores e indústrias**

Com presença em mais de 190 países e um portfólio que ultrapassa 3.000 produtos, a Kärcher continua liderando com inovação. Exemplo disso é o lançamen-

to recente do 'eco!Booster', um acessório que aumenta a eficiência de limpeza em até 50% comparado aos bocais tradicionais, refletindo o compromisso da marca com a sustentabilidade.

Com uma fábrica em Vinhedo (SP), a Kärcher tem desempenhado papel fundamental no mercado brasileiro desde os anos 1970. As lavadoras de alta pressão da marca estão presentes em diversos segmentos, incluindo a manutenção de ícones nacionais, como o Cristo Redentor.

Para acompanhar ao aumento da demanda, impulsionado por uma mudança nos hábitos de consumo durante a pandemia, especialmente no mercado de limpeza doméstica, a Kärcher ampliou sua capacidade fabril no país em 30% nos últimos meses. Segundo um estudo da Euro-monitor de 2022, a indústria global de limpeza apresentou um crescimento médio de 4,6% ao ano durante o período, reflexo da maior ênfase em higiene e manutenção do lar. Como parte dessa expansão, a produção de linhas como a K5 passou de 5 mil para 12 mil unidades mensais, garantindo que um número maior de consumidores tenha acesso às soluções tecnológicas e eficientes da marca.

Além disso, a marca investe fortemente na acessibilidade de seus produtos. Para a Black Friday de 2024, por exemplo, a empresa iniciou o pla-

nejamento já em fevereiro, garantindo um amplo estoque e condições especiais para consumidores em todo o Brasil.

### Canais de vendas e expectativas para 2025

A Kärcher tem fortalecido sua presença digital por meio de parcerias comerciais e grandes redes de varejo, com especial atenção a momentos estratégicos. Desde a pandemia, a marca acelerou sua transformação digital, que segue em ritmo intenso com a recuperação do consumo.

Entre os principais pilares da estratégia está o fortalecimento de canais próprios e parcerias digitais. Investimentos no e-commerce tornaram a compra mais prática e direta para os consumidores. Além disso, marketplaces como Mercado Livre e Amazon têm ampliado o alcance da marca, garantindo visibilidade durante promoções e proporcionando uma experiência de compra fluida. Para 2025, a expectativa é de um aumento de 40% nas vendas no segmento de lavadoras de alta pressão no Brasil, solidificando ainda mais a posição da Kärcher no mercado.





# QUAL É O VALOR DA SUA EMPRESA?



## MERCADO

O valor da sua empresa é estático ou dinâmico?

No dia a dia de trabalhos com empresas, o melhor ponto está no equilíbrio. Não é simplificar a ponto de se perder informação relevante, mas não é complicar a ponto de se distanciar da realidade.

Mas vamos lá!

Valor de uma empresa, em sua maioria, significa a capacidade da empresa gerar caixa livre ao longo de certo período de tempo. O que é fluxo de caixa livre? É realmente o caixa que sobra a partir do lucro líquido, retirando-se toda a necessidade de caixa do negócio em cada período apurado. Essa “necessidade de caixa” inclui despesas operacionais, pagamento de principal e juros de empréstimos, impostos e dividendos, quando for o caso.

Quais são elementos específicos que podem impactar a geração de caixa e, portanto, o valor da empresa? Cito abaixo alguns com respectivo racional.

1. Percentual de utilização dos ativos de locação: quanto mais os ativos são utilizados, maior é o “giro” dos ativos, gerando mais caixa em determinado tempo. A depender da representação dos serviços no negócio, a maior utilização dos ativos pode representar ganho final direto e, portanto, mais caixa;

2. Idade e qualidade dos ativos: a idade e qualidade dos ativos, em sua maioria, representa potencial performance e necessidade de re-

posição. Em alguns casos de locação, os ativos duram algumas décadas. Quanto maior for a performance e menor for a necessidade de reposição, maior é o potencial de entrada de caixa em determinado período, incrementando o valor da empresa;

3. Contratos / recorrência de receitas com clientes: quanto maior for a recorrência das receitas, mais estáveis são os fluxos de caixa e, portanto, a empresa tem mais tempo livre para conquista de novos clientes / contratos. Sabemos que há situações em que há recorrência, há fidelidade, sem contratos;

4. Diferenciação perante os clientes: o negócio gera valor ao seu cliente de forma diferente que seus concorrentes ou compete em preço? Se há diferencial, o negócio consegue capturar o diferencial no preço dos seus produtos / serviços?

Os elementos acima atuam de forma objetiva, mas também atuam de forma subjetiva.





Se a empresa estiver buscando investidores ou mesmo captação de crédito, os elementos atuam na percepção de valor pelos potenciais investidores ou compradores da empresa, assim como potenciais credores da empresa.

Além dos pontos acima, há vários elementos que impulsionam o valor ao longo do tempo. Entre eles:

1. Investimentos e projetos bem estruturados: novos negócios ou incremento de negócios existentes que sejam rentáveis ao longo do tempo são atraentes ao capital, ou seja, são financiáveis

e, ao longo do tempo, tendem a gerar mais valor à sociedade;

2 Movimentos de crescimento inorgânico: por exemplo, juntar-se com outro ator no segmento para juntos alcançarem patamares não alcançáveis de forma separada. Movimentos dessa natureza, se bem estruturados, atraem capital de qualidade. Algumas variáveis devem ser consideradas visando melhor resultado, como complementaridade dos negócios, alinhamento entre os sócios e perfil dos negócios, visão clara quanto aos objetivos. Venda parcial também pode ser relevante para que o empreendedor tenha oportunidade de ainda permanecer no

negócio, com mais poder financeiro a partir da transação de venda parcial.

3. Gestão / Governança: qual é o nível de controle e acompanhamento do negócio? O negócio depende somente de um sócio? Há algum risco potencial que pode prejudicar o negócio como um todo?

Você já avaliou como seu negócio está situado considerando os pontos acima?



### Guilherme Vasconcelos

Guilherme Vasconcelos, pai de 2 filhos, é sócio fundador da [www.imeri.com](http://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.



**Fabricante**  
Vargem Grande Paulista/SP  
[www.peri.com.br](http://www.peri.com.br)



**Locadora**  
Canarana/MT  
[lp.fortelocacoesequipamentos.com.br](http://lp.fortelocacoesequipamentos.com.br)



**Locadora**  
Tietê/SP



**Fabricante**  
Birigui/SP  
[www.metalpama.com.br](http://www.metalpama.com.br)



**Locadora**  
Araçoiaba da Serra/SP  
[www.kanbanloc.com.br](http://www.kanbanloc.com.br)



**Locadora**  
Ji-Paraná/RO



**Fabricante**  
São Paulo/SP  
[www.shantuidobrasil.com.br](http://www.shantuidobrasil.com.br)



# 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**

**MANUTENÇÃO PREDITIVA  
OU PREVENTIVA: QUAL A  
MELHOR ESTRATÉGIA  
PARA A LOCADORA?**



A gestão da manutenção é um dos pilares da eficiência operacional em locadoras de equipamentos. Evitar falhas inesperadas, reduzir custos e garantir a disponibilidade da frota são desafios constantes. Nesse cenário, a manutenção preventiva e a manutenção preditiva se destacam como estratégias essenciais. Mas qual delas é a melhor opção para locadores?

A manutenção preventiva é o padrão no setor de locação. Trata-se de um cronograma fixo de revisões e substituições de peças, seguindo as

recomendações dos fabricantes ou um plano de inspeção programado.

As principais características são inspeções regulares e substituição programada de componentes, redução da probabilidade de falhas inesperadas e maior controle sobre os custos de manutenção.

Ela garante que os equipamentos estejam em boas condições antes da locação, reduz riscos operacionais e melhora a segurança dos clien-

tes, além de aumentar a vida útil da frota.

Como os equipamentos alugados precisam estar prontos para operar imediatamente na obra do cliente, todas as máquinas passam por manutenção preventiva antes de serem entregues. Esse cuidado evita falhas e assegura a satisfação do locatário.

A manutenção preditiva antecipa os problemas antes que aconteçam e vai além da preventiva, pois não depende apenas de um cronograma



fixo. Ela monitora o desempenho dos equipamentos em tempo real ou simula condições de uso para identificar sinais de desgaste antes que uma falha ocorra.

Ela baseia-se em dados e testes para prever falhas potenciais, reduz intervenções desnecessárias, mas exige investimentos em tecnologia e técnicas especializadas.

Traz grandes benefícios como a redução do risco de falhas na operação do cliente, evita custos com manutenções desnecessárias, aumenta a confiabilidade e a segurança dos equipamentos. Um exemplo interessante de manutenção preditiva aplicada à locação vem da Rentax Locadora, de Piracicaba, que encontrou uma forma inovadora de minimizar falhas nas betoneiras antes que elas cheguem ao cliente.

O proprietário, Eduardo Baggio, implementou um processo simples, porém altamente eficaz. Antes de entregar a betoneira, os funcionários colocam brita dentro do tambor e deixam o equipamento funcionando por um período. Esse



teste ajuda a identificar problemas que poderiam passar despercebidos em uma inspeção comum.

*“A gente faz a manutenção, mas é na hora que você carrega a betoneira que realmente sabe se vai ter um risco maior de fadiga. A manutenção preditiva tem que ser feita da betoneira à plataforma, afinal nossos equipamentos são levados à exaustão no cliente. As máquinas de uma locadora são sobrecarregadas ao máximo.”* – Eduardo Baggio, Rentax Locadora.

Essa abordagem garante que a máquina entregue esteja preparada para o uso intenso no canteiro de obras, prevenindo quebras e aumentando a satisfação dos clientes.

### Quando optar por cada estratégia?

Na locação de equipamentos, a manutenção preventiva é essencial e deve ser realizada em toda a frota. Já a manutenção preditiva pode ser um diferencial para locadoras que querem ir além, reduzindo ainda mais os riscos de falhas

no cliente e melhorando a confiabilidade dos equipamentos.

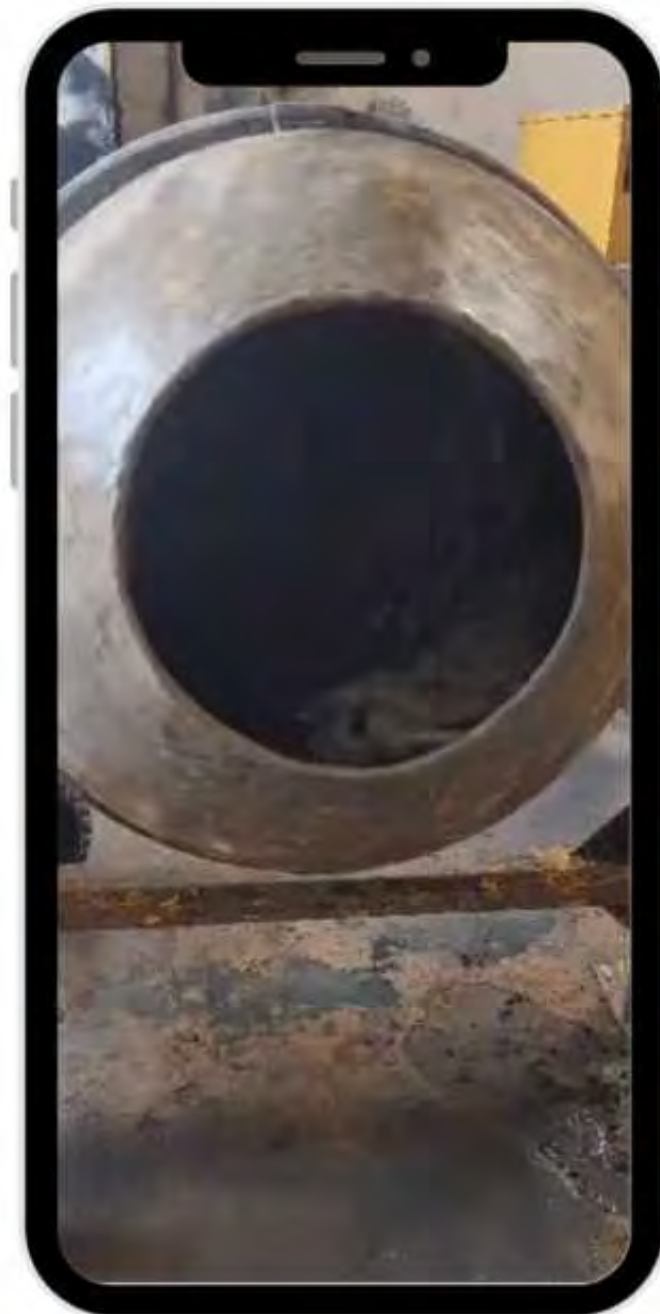
A escolha entre manutenção preventiva e preditiva não precisa ser excludente. O ideal é combinar as duas estratégias. A manutenção preventiva para manter a frota sempre disponível e segura com a manutenção preditiva para máquinas que sofrem alto desgaste ou quando há risco de falha no momento da operação. As locadoras que combinam as duas estratégias conseguem otimizar a disponibilidade da frota, reduzir custos e garantir que seus equipamentos entreguem o melhor desempenho possível na obra do cliente.

No final, o que importa é a confiança do locador no equipamento alugado. E, para isso, prevenção e antecipação são sempre as melhores estratégias.





**Veja o teste de  
betoneira com  
brita**



# SEJA UM ASSOCIADO À Alec



**SAIBA MAIS**





## FELIX, UMA PRESENÇA MARCANTE

O setor de locação perdeu um grande amigo.

**Félix Schlögel**, representante da Vibromak, sempre foi uma figura marcante nos eventos da ALEC, especialmente no Alugar Regional. Com seu jeito falante e carismático, alegrava qualquer ambiente e fazia questão de compartilhar histórias, sorrisos e, claro, fotos da família – especialmente da neta, seu grande orgulho.

Quem teve a sorte de conhecê-lo sabe o quanto ele era querido. Sempre disposto a conversar, brincar e tornar qualquer encontro mais leve e animado. Sua ausência será sentida por todos que conviveram com ele, mas as lembranças boas e a energia positiva que espalhava vão permanecer.

Ficam aqui nossos sentimentos à família, aos amigos e a todos que, assim como nós, vão sentir saudade desse grande cara. Descanse em paz, Félix. Você fez a diferença!

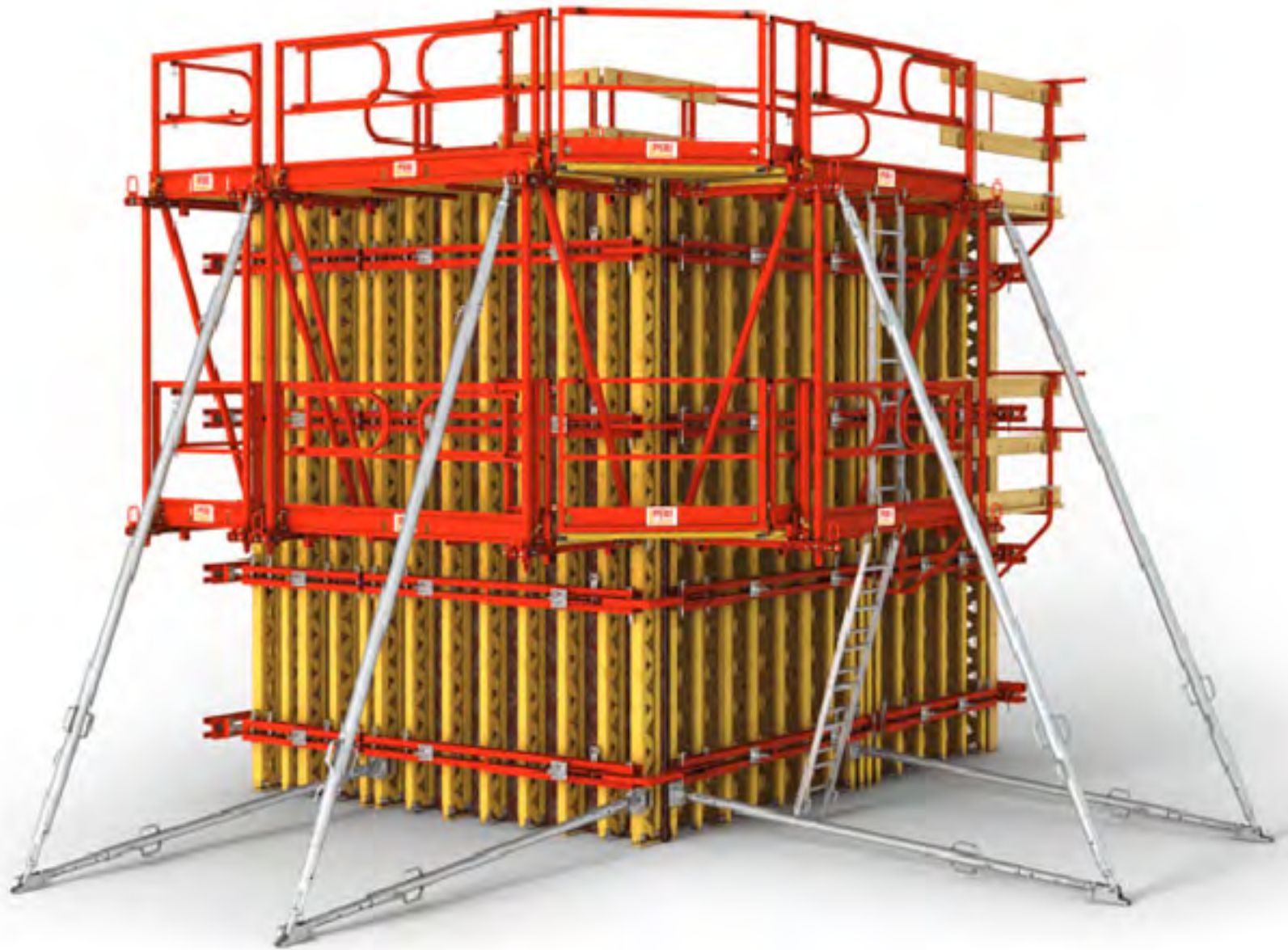
Prepare-se!

**2º PODER  
FEMININO  
NO RENTAL**

25 nov | São Paulo







**O IMPACTO DAS SOLUÇÕES DA PERI BRASIL**

A PERI Brasil, referência global em soluções para fôrmas, andaimes e escoramentos, tem se destacado no setor da construção civil ao combinar inovação tecnológica, capacitação profissional e um forte compromisso com a sustentabilidade. Associada à ALEC, a empresa busca estreitar laços com o mercado de locação e contribuir para a profissionalização do setor. Em entrevista à coluna Ponto de Vista do Fabricante, Antonio Chalu, Diretor Comercial da PERI Brasil, compartilha insights sobre os desafios enfrentados em grandes projetos, as soluções que tornam a empresa um diferencial no mercado e as tendências que devem transformar a construção civil nos próximos anos.

### 1. Quais foram os principais fatores que motivaram a PERI Brasil a se associar à ALEC?

A PERI Brasil sempre buscou fortalecer sua presença no setor da construção civil por meio de parcerias estratégicas. A ALEC desempenha um papel fundamental na disseminação de boas práticas, inovação e desenvolvimento do mercado de locação. A associação nos permite compartilhar conhecimento, entender melhor as necessidades dos clientes e contribuir com soluções técnicas que aprimoram a eficiência e segurança nos projetos. Além disso, a proximidade com outras empresas do setor nos possibilita antecipar tendências e promover iniciativas que agregam valor ao mercado.

### 2. A PERI Brasil participou de projetos significativos, como o Centro de Pesquisa e Ensino Albert Einstein em São Paulo e a Ponte de Integração entre Foz do Iguaçu e Presidente Franco. Poderia compartilhar os principais desafios enfrentados nesses projetos e como as soluções da PERI contribuíram para superá-los?

No Centro de Pesquisa e Ensino Albert Einstein, um dos desafios foi a necessidade de um alto nível de precisão e acabamento no concreto aparente, fundamental para manter a estética sofisticada do projeto. Além disso, a complexidade geométrica exigia um planejamento detalhado para garantir eficiência na execução.

Utilizamos nossas fôrmas com acabamento especial para concreto aparente, o que possibilitou a obtenção da qualidade exigida sem a necessidade de retrabalho. Nossa equipe de engenharia trabalhou lado a lado com os profissionais da obra para garantir a compatibilidade da solução com os requisitos estruturais e arquitetônicos do projeto.

Já na Ponte de Integração Brasil-Paraguai, o maior desafio foi a logística e a necessidade de uma solução técnica que garantisse eficiência na execução de grandes volumes de concreto. Como se trata de uma obra binacional, havia exigências rigorosas em termos de segurança e controle de qualidade. Fornecemos um sistema de escoramento e fôrmas que permitiu a concretagem segura dos tabuleiros e pilares da ponte, garantindo estabilidade estrutural e respeitando os prazos desafiadores do projeto. A versatilidade de nossos equipamentos possibilitou adaptações rápidas às

diferentes fases da construção, reduzindo a necessidade de ajustes in loco e otimizando a produtividade da obra.

### 3. O sistema de andaime modular PERI UP é destacado por sua flexibilidade. Poderia

explicar como essa flexibilidade se traduz em benefícios práticos nos canteiros de obras brasileiros?

O PERI UP foi projetado para oferecer máxima versatilidade nos canteiros de obras, atendendo a diferentes necessidades

com segurança e eficiência. Um dos seus principais diferenciais é a modularidade, que permite ajustes rápidos e precisos conforme as exigências de cada etapa do projeto. Isso é especialmente relevante no Brasil, onde as obras apresentam desafios variados, desde espaços reduzidos até geometrias complexas. Além disso, o PERI UP conta com um sistema de encaixe intuitivo, que reduz o tempo de montagem e desmontagem, melhorando a produtividade da equipe. O design permite que ele seja utilizado tanto como andaime de fachada quanto como torres de escoramento e passarelas de acesso, eliminando a necessidade de múltiplos sistemas na obra. Outro fator importante é a segurança: o sistema inclui proteções integradas contra quedas, garantindo conformidade com as normas brasileiras e interna-





cionais de segurança do trabalho.

*Esse conjunto de características torna o PERI UP uma solução altamente eficiente para diferentes segmentos da construção civil, desde obras residenciais até projetos de infraestrutura de grande porte.*

#### **4. Como a PERI Brasil integra práticas sustentáveis em seus processos e produtos? Poderia mencionar algumas inovações recentes que refletem o compromisso da empresa com a sustentabilidade?**

*A sustentabilidade está no centro da estratégia da PERI Brasil e buscamos constantemente inovações que reduzam o impacto ambiental de nossos produtos e processos. Nossos sistemas de fôrmas e escoramentos são projetados para maximizar a reutilização, reduzindo o desperdício de materiais e promovendo a economia circular no setor.*

*Recentemente, investimos em digitalização para otimizar o planejamento de obras, permitindo um melhor aproveitamento dos equipamentos e minimizando sobras. Além disso, nossos produtos utilizam materiais com alta durabilidade, como aço galvanizado e compensados de longa vida útil, reduzindo a necessidade de substituição frequente.*

*No campo da inovação, estamos explorando o uso de novos materiais sustentáveis para fôrmas e componentes como PAINÉL PPI, além de incentivar práticas que reduzam o consumo de recursos natu-*

*rais, como a adoção de desmoldantes ecológicos.*

#### **5. A PERI Brasil oferece programas de treinamento para profissionais da construção. Poderia detalhar como esses programas funcionam e qual é a importância da capacitação contínua para a empresa?**

*A capacitação profissional é uma prioridade para a PERI Brasil, pois acreditamos que o conhecimento técnico é essencial para garantir a segurança e eficiência nos canteiros de obras. Oferecemos programas de treinamento presenciais e online, cobrindo desde*



*montagem e desmontagem de equipamentos até normas de segurança e boas práticas na utilização de fôrmas e andaimes.*

*Um dos nossos destaques recentes foi o programa de formação de mulheres montadoras de andaimes para a indústria, que foi um grande sucesso. Durante esse evento, realizado na sede da PERI Brasil, combinamos aulas teóricas com montagens práticas em nosso showroom, permitindo que as participantes adquirissem conhecimento técnico*

*e experiência prática real. Essa iniciativa reforça nosso compromisso com a inclusão no setor da construção civil e com a qualificação de mão de obra especializada.*

*Além disso, também realizamos workshops técnicos e treinamentos personalizados para clientes, garantindo que as equipes de obra utilizem nossos sistemas da forma mais eficiente e segura possível.*

#### **6. Como a PERI Brasil enxerga o futuro da construção civil no país? Quais tendências a empresa acredita que serão predominantes nos próximos anos e como está se preparando para elas?**

*O futuro da construção civil no Brasil será marcado pela industrialização, digitalização e sustentabilidade. Métodos construtivos mais eficientes, como a construção modular e a pré-fabricação, devem ganhar espaço, reduzindo prazos e custos. A adoção do BIM (Building Information Modeling) continuará crescendo, melhorando a precisão e o planejamento dos projetos.*

*A sustentabilidade também será um fator determinante, com maior demanda por materiais e processos que minimizem impactos ambientais. Nesse contexto, a PERI Brasil já está se antecipando, investindo em soluções mais duráveis, sistemas reutilizáveis e novas tecnologias para otimizar o consumo de recursos.*

*Outro movimento importante é a transformação digital na cadeia de suprimentos da construção civil. Um exemplo disso é a nossa plataforma de vendas online, onde os clientes podem adquirir acessórios para construção civil, como desmoldantes, EPIs, compensados, chumbadores e outros produtos essenciais para o canteiro de obras. Essa iniciativa facilita o acesso a itens complementares às soluções de fôrmas, andaimes e escoramentos, tornando o processo mais ágil e eficiente para nossos clientes.*

*A PERI Brasil continuará investindo em inovação e tecnologia para liderar essas mudanças e oferecer soluções cada vez mais completas e eficientes para o mercado da construção civil.*

# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.




**LOC 1**





# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

**KAESER**  
COMPRESSORES

Layher. 

Sempre mais. O sistema de andaimes.

**MENEGOTTI**  
MÁQUINAS PARA CONSTRUÇÃO CIVIL


**GSX BRASIL**

**Makita**

**HILTI**

  
**PRAMAC**

SISTEMA  
**LOCAR**  
SOFTWARE PARA GESTÃO DE  
LÓCADORAS DE BENS MÓVEIS

**Haulotte** 

**K'ARCHER**

 **WOLKAN**

  
**Husqvarna**

# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



**monteli**  
Seguros - Corretora



**HONDA**



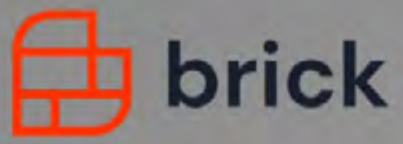
**mecan**



**Pazinato**  
SEGUROS



# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

voke

**CSM**<sup>®</sup>  
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

**ELOCA**

**D&O**  
sistemas

**MetaX**

**BETOMAQ**

**LocApp**

**Atlas Copco**

**DEWALT**

**ALDIT**<sup>®</sup>

**obras online**  
Conectando Fornecedores à Construtores

**BUFFALO**  
MOTORES E ACUMULADORES  
**RENTAL**

**seei**



# A HISTÓRIA DE ADRIANA PARANHOS NA VBOX LOCAÇÕES

Com formação em Direito e especialização em Gestão de Hotelaria e Turismo, Adriana Paranhos iniciou sua carreira no setor de locação, onde oportunidades inesperadas e um olhar empreendedor a levaram a abraçar desafios que a impulsionaram para o universo imobiliário e, posteriormente, para o segmento de equipamentos para construção civil.

Ao longo de sua trajetória, Adriana diversificou experiências – desde a decoração de eventos até a gestão integral na VBOX Locações – sempre com foco na excelência, inovação e valorização do capital humano. Esta história é um testemunho da capacidade de transformar desafios em oportunidades, consolidando-se como referência no mercado e estimulando novos caminhos para a liderança e o empreendedorismo. Leia seu relato e inspire-se.



Sou Adriana Paranhos, natural de São José dos Campos-SP, oriunda de uma família de princípios sólidos e valores inestimáveis, que foram fundamentais para minha trajetória pessoal e profissional. Desde a infância, fui instruída com preceitos de ética, diligência e resiliência, elementos essenciais que moldaram minha jornada empreendedora e me prepararam para os desafios do mundo corporativo.

Minha atuação profissional sempre esteve correlacionada ao setor de locação. A formação em Direito, aliada à especialização em Gestão de Hotelaria e Turismo, proporcionaram uma base técnica robusta para enfrentar os desafios do mercado. Aos 17 anos, em um momento decisivo de minha trajetória, participei de um processo seletivo para uma posição administrativa em uma imobiliária local. Durante a seleção, o proprietário identificou uma aptidão empreendedora inata e, reconhecendo um potencial de gerenciamento que eu ainda não conhecia, investiu em minha capacitação, financiando minha inscrição no CRECI (Conselho Regional de Corretores de Imóveis). Essa oportunidade foi crucial para o desenvolvimento de competências no setor imobiliário, permitindo-me aprofundar conhecimentos em intermediação de negócios, análise contratual e gestão de ativos.

Paralelamente, iniciei meu primeiro contato com obras, construção civil, locações e equipamentos. Embora, à época, não tivesse plena consciência do direcionamento que minha carreira tomaria, todas as experiências adquiridas convergiam para o mercado de locação de equipamentos para construção civil. O contato gradual com esse setor proporcionou um

entendimento aprofundado sobre logística operacional, a relevância da locação e dos equipamentos como solução estratégica para otimização de custos em projetos de construção, locação e venda de imóveis.

Minha trajetória profissional também incluiu diversificações estratégicas, como a incursão no setor de decoração de eventos. Essa experiência aprimorou minha visão crítica e minuciosa, desenvolvendo habilidades essenciais para a gestão e execução de projetos com elevado padrão de qualidade. O senso estético apurado e a capacidade de organização adquiridos nesse período refletiram diretamente na minha abordagem gerencial, pautada na atenção aos detalhes e no comprometimento com a excelência.

Em 2015, ingressei na VBOX Locações, onde atuei em diferentes áreas organizacionais, incluindo administração, atendimento ao cliente, gestão financeira, marketing, relações contratuais e processos de pré e pós-locação. Durante esse





período, desempenhei funções sob os mesmos critérios de avaliação e exigência aplicados aos demais colaboradores, o que foi determinante para a consolidação do conhecimento e posterior aprimoramento da gestão empresarial. A vivência operacional me proporcionou uma compreensão holística da estrutura organizacional, permitindo a identificação de pontos de melhoria e a implementação de estratégias para otimização dos processos internos.

A busca incessante por aperfeiçoamento e soluções estratégicas culminou na minha ascensão à gestão da empresa em 2017. O desafio de liderar a VBOX Locações assemelhava-se ao zelo e à dedicação materna: uma responsabilidade que exige planejamento, inovação e visão de crescimento sustentável. A administração eficaz dos recursos humanos, financeiros e logísticos tornou-se essencial para a expansão da empresa e a consolidação de sua posição no mercado.

A reestruturação administrativa envolveu a implementação de setores especializa-



dos, expandindo a equipe de três para quinze colaboradores. A adoção de uma metodologia de gestão eficiente, com ênfase na delegação estratégica de funções e otimização do tempo, impulsionou o crescimento exponencial da empresa. A análise detalhada das demandas do mercado possibilitou a captação e fidelização de clientes, consolidando parcerias estratégicas e garantindo um posicionamento diferenciado no setor de locação. Além disso, foram adotadas políticas de compliance e governança corporativa, assegurando transparência nos processos e conformidade com as normativas regulatórias do segmento.

Além disso, um dos pilares fundamentais da gestão da VBOX Locações tem sido a valorização do capital humano. Reconhecendo a importância dos colaboradores para excelência profissional, implementando políticas de incentivo e benefícios alinhados às necessidades da equipe, fomentando um ambiente organizacional produtivo e colaborativo. A promoção de pautas e reuniões contínuas voltadas ao bem-estar

dos colaboradores reforçam o compromisso da empresa com o desenvolvimento profissional e a retenção de talentos.

Nos anos de 2010 e 2019, vivenciei uma das experiências mais transformadoras para uma mulher: a maternidade. Esse marco fortaleceu ainda mais minha determinação em equilibrar a vida profissional e pessoal, assegurando qualidade de vida aos meus filhos sem comprometer o desenvolvimento empresarial. A maternidade trouxe uma nova perspectiva sobre gestão do tempo, resiliência e liderança, habilidades que foram incorporadas à minha atuação profissional e contribuíram para um modelo de gestão mais humanizado e eficiente.

Em suma, sigo comprometida com a inovação, a excelência na gestão e o crescimento sustentável da VBOX Locações, consolidando a empresa como referência no setor de locação de equipamentos para construção civil do Vale do Paraíba. O aprimoramento contínuo e a busca por soluções estratégicas permanecerão sendo diretrizes essenciais para garantir a competitividade e a solidez da organização no mercado.

Além da minha trajetória profissional, sou uma pessoa eclética e dinâmica. Apaixonada por esportes, pratico musculação e corrida regularmente. Sou uma leitora assídua, mantenho-me sempre informada acompanhando notícias e tendências do mercado. Sou apreciadora da gastronomia e dedico-me à culinária, explorando sabores e tradições. Sendo de família mineira nata, faço questão de manter uma única tradição: na VBOX, o café não falta. Então já fica o convite a você conhecer minha locadora!

## TORRE DE ILUMINAÇÃO HILIGHT V5+ DA ATLAS COPCO



A torre de iluminação HiLight V5+ da Atlas Copco se destaca pela eficiência luminosa, robustez e baixo custo operacional, sendo ideal para mineração, eventos e construção. Possui carenagem HardHat® resistente a impactos e corrosão, estrutura super-silenciada (71,5 dB a 1m) e chassi vedado contra vazamentos. Atende às normas NR 10 e NR 12, tem mastro de 7,5m e ilumina 5.000m<sup>2</sup> com projetores LED de 30.000h de vida útil. Com consumo de 0,45L/h, oferece 240h de autonomia e manutenção a cada 600h.

## MOTOBOMBA A DIESEL COM ESCORVA AUTOMÁTICA A VÁCUO ATLAS COPCO



Para enfrentar chuvas intensas, a Atlas Copco destaca a motobomba a diesel PAS 150HF (6"x6"), equipada com escorva automática a vácuo, capaz de bombear até 600m<sup>3</sup>/h e atingir 50m de altura. Portátil e de fácil operação, dispensa estruturas de apoio e lida com líquidos que contenham sólidos, tornando-se ideal para drenagens emergenciais em indústrias, condomínios e obras.



0800 745 4060



11 99705-0896

Site:

[CLIQUE AQUI](#)

E-mail:

[CLIQUE AQUI](#)



## PARAFUSADEIRA DE IMPACTO SEM FIO COM MAIOR TORQUE - DEWALT



A DEWALT apresenta sua nova Parafusadeira de Impacto de Alto Torque de 1/4" e 3 velocidades 20V MAX\* XR® - DCF860, que tem um torque máximo de 280Nm, o maior dentre as parafusadeiras de impacto da marca. Ela possui um motor brushless, acionamento 63% mais rápido e velocidade que vai até 3800RPM. Ela também conta com: mandril hexagonal de encaixe rápido de 1/4"; luz de trabalho com 9 LEDs integrados; interruptor de velocidade variável; chave de avanço e reversão e gancho ergonômico para transporte.

## COROA DIAMANTADA DE 2/4" DEWALT



Com uma profundidade de 14" que pode ser aumentada, as brocas contam com um indicador de profundidade, fresados no corpo a cada 1" e vai até 10". Os diamantes são soldados a laser, ideal para concreto armado e possuem uma gravação para identificação do número do modelo usado em qualquer terreno.



0800-703-4644



+1 209 409 3173

Site: [CLIQUE AQUI](#)

E-mail: [CLIQUE AQUI](#)

## MARTELO DEMOLIDOR A BATERIA MAKITA - HM004G



O mais potente da categoria. Com uma força de impacto que atinge 72,8 joules, o HM004G supera seus similares em potência, graças à alta tensão de 80Vmax, potencializada por duas baterias 40V pertencentes à plataforma XGT. Com menores níveis de ruído e vibração (graças à tecnologia antivibração AVT) e velocidade constante, alia conforto no uso e alta potência nas aplicações. E por ser a bateria, dispensa a necessidade de gerador de energia para trabalhos externos, que predomina em se tratando de grandes obras.

## ESMERILHADEIRA ANGULAR A BATERIA MAKITA - GA050G



Com tecnologia de baterias 40Vmax XGT, a GA050G destaca-se pela alta potência aliada ao maior conforto nas operações. Com disco de 125 mm (5") proporciona a mesma potência de uma máquina de 7", podendo atingir até 2.300 watts, porém mais compacta e leve. Sua rotação de 11.000 rpm equipara-se aos similares elétricos, mas sem o incômodo de fios e extensões elétricas. Além disso, é equipada com sistema antivibração e gatilho homem morto, fundamentais para proporcionar maior conforto e segurança.



0800-019-2680

Site:

[CLIQUE AQUI](#)

E-mail:

[CLIQUE AQUI](#)



## VMR 75 VIBROMAK: FEITO PARA O MERCADO RENTAL



Ideal para obras que exigem robustez e agilidade, o compactador de solo VMR 75 com motor Honda atende locadoras, empreiteiras e profissionais da construção. Com tecnologia avançada e resistência incomparável, garante compactação eficiente em diversos tipos de solo. Sua operação simples, fácil manutenção e desempenho comprovado fazem dele um equipamento confiável e estratégico. Além disso, seu design otimizado e componentes de alta durabilidade garantem máxima produtividade e qualidade.



(14) 3415-4493

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