

Revista

# RENTAL NEWS

EDIÇÃO MAIO/JUNHO • 2025



## FELOC RIO PRETO: UM NOVO PATAMAR PARA OS EVENTOS DO SETOR RENTAL

### TRIBUTÁRIO

Reforma Tributária atingirá em cheio os locadores que estão no Simples Nacional.  
Pág. 15

### MERCADO

Como destravar valor em momento de consolidação de locação de equipamentos.  
Pág. 25

### MARKETING

Danças, trends e redes sociais: isso realmente atrai clientes para a locadora?  
Pág. 34

# Índice

**05**

FIQUE POR DENTRO  
Alugar Sorocaba

**09**

FIQUE POR DENTRO  
30 ANALOC Rental Show

**12**

FIQUE POR DENTRO  
FELOC Rio Preto

**15**

REFORMA TRIBUTÁRIA  
Locadoras na mira do Simples Nacional

**18**

BENEFÍCIOS ALEC  
Protegendo o presente e o futuro

**25**

MERCADO  
Destravando o valor no mercado

**31**

MERCADO RENTAL  
Bosch se renovando

**34**

MARKETING  
O que serve nas redes sociais

**38**

PONTO DE VISTA  
A visão da Husqvarna

**46**

MULHERES NA LOCAÇÃO  
Amanda Madeira - Uma mulher plural



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)

**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 Associação Brasileira dos Locadores de Equipamentos e Bens Móveis – ALEC, com 33 anos de história, tem como missão fortalecer, organizar e profissionalizar o segmento RENTAL em todo o território nacional. Nossa atuação é pautada pela ética, pela transparência e pelo compromisso com o desenvolvimento sustentável de todo o setor.

Em qualquer situação que envolva feiras, eventos ou iniciativas relacionadas ao RENTAL, reafirmamos nosso posicionamento

institucionalmente imparcial. A ALEC não adota qualquer tipo de preferência comercial ou exclusividade. Nosso objetivo é assegurar que todos os nossos associados se sintam representados, valorizados e incluídos em nossas ações e posicionamentos.

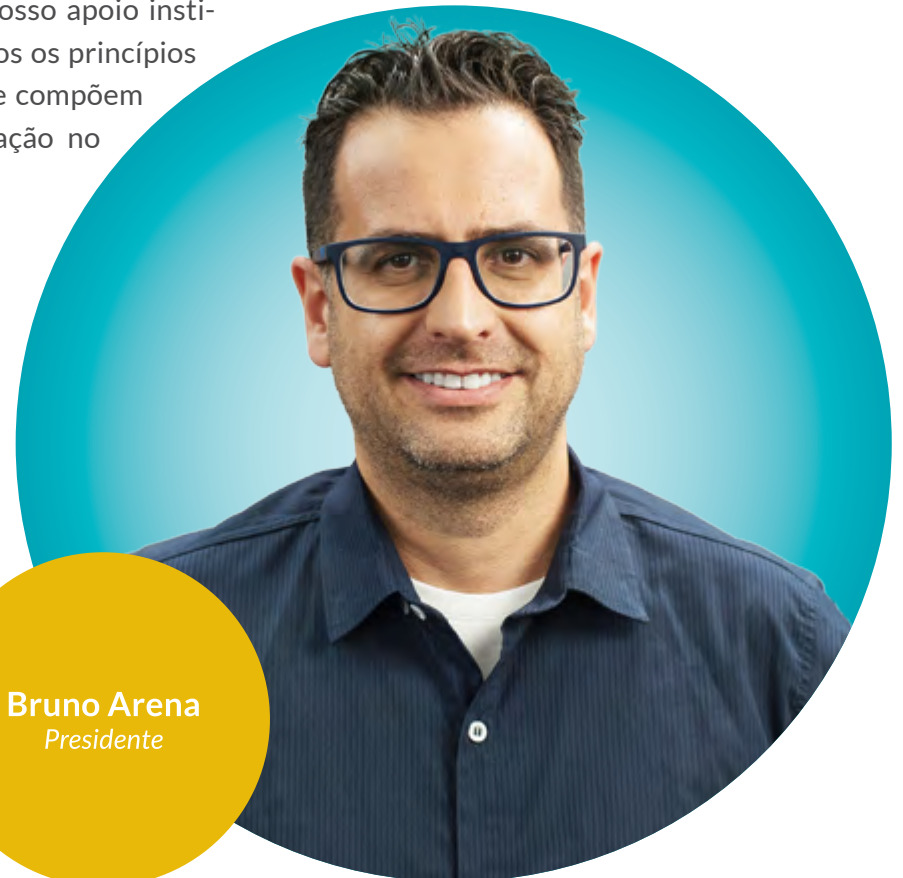
Nossa agenda é e sempre será PRO RENTAL. Portanto, toda e qualquer ação, convite, parceria ou proposta que tenha como finalidade o fortalecimento do setor e que não contradiga nosso estatuto contará com nosso apoio institucional, desde que respeitados os princípios éticos e a diversidade que compõem o ecossistema de locação no Brasil.

A ALEC é e continuará sendo uma entidade que trabalha para o coletivo, com foco em criar pontes, abrir caminhos e promover oportunidades de crescimento para todos os que compartilham do propósito de evoluir o segmento RENTAL. E, todo o conteúdo dessa edição, foi especialmente desenvolvido para colaborar com a gestão da sua locadora.

Boa leitura!



**Monica Zambolini**  
Vice-presidente



**Bruno Arena**  
Presidente

**FIQUE POR DENTRO**



**ALUGAR SOROCABA SUPERA EXPECTATIVAS E FORTALECE CONEXÕES NO SETOR DE LOCAÇÃO**

Mais uma edição memorável do Alugar Regional! O Alugar Sorocaba, realizado pela ALEC, superou todas as expectativas ao reunir mais de 60 locadoras da região, promovendo uma noite de conhecimento, trocas valiosas e novas conexões no setor de locação.

A abertura ficou a cargo da vice-presidente da ALEC, Monica Zambolini, que destacou as inúmeras entregas da Associação aos

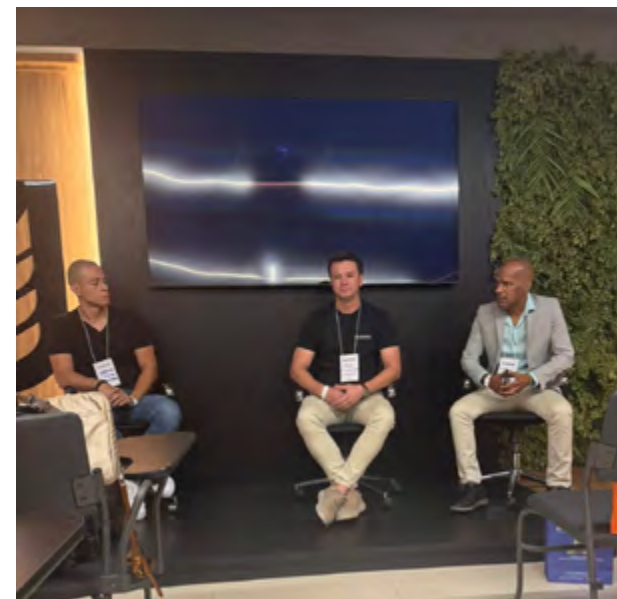


seus associados, reforçando o compromisso constante com a profissionalização e fortalecimento do mercado. Em seguida, o diretor regional, Gabriel Lima, deu as boas-vindas aos participantes e agradeceu a expressiva presença, que permitiu discussões produtivas sobre temas fundamentais para o dia a dia dos locadores.

A palestra da noite foi comandada por Luiz Eduardo

Milanezi, especialista em vendas, que ao lado da engenheira Milena, conduziu uma apresentação dinâmica e prática sobre Funil de Vendas e abordagem pelo vendedor. A dupla encantou o público com dicas aplicáveis e uma energia contagiante.

Outro ponto alto do evento foi o Hot Seat, momento em que locadores sobem ao palco para compartilhar vivências e levantar temas sensíveis do setor. Desta vez, os convidados foram Gabriel Lima (Orion Locações), Rafael Mendes (Voto Andaimos) e Milton Barbosa (Kanban Locações). As

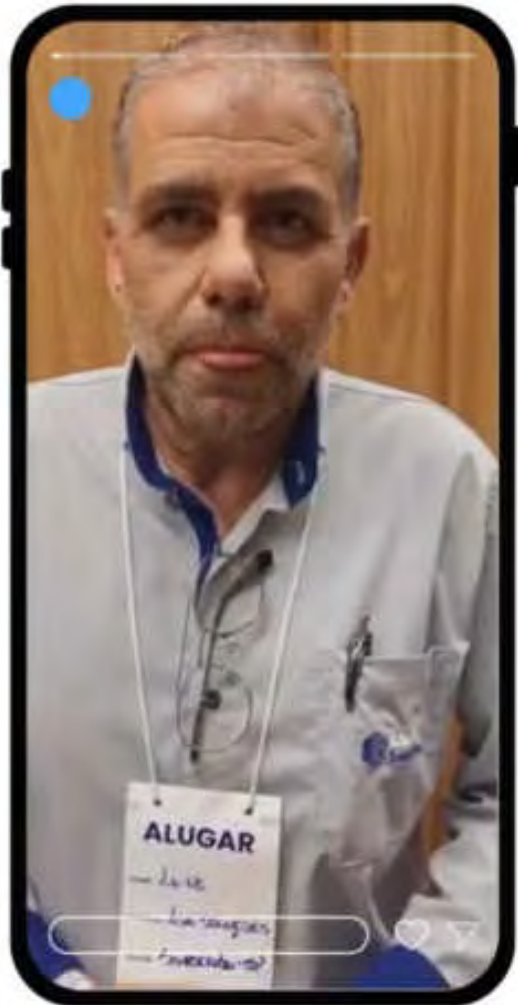


provações geraram debates ricos, com forte participação da plateia. Temas como treinamentos técnicos com apoio dos fabricantes, qualificação da mão de obra e colaboração com a ALEC foram amplamente debatidos — e a Associação já se mobiliza junto aos fabricantes para viabilizar ações concretas.

Para fechar com chave de ouro, o evento seguiu noite adentro com um happy hour animado, proporcionando networking, aproximação entre empresários e trocas informais que fazem toda a diferença. Muitos participantes aproveitaram para se conhecer pessoalmente pela primeira vez, reforçando o papel da ALEC como promotora de conexões e parceira do desenvolvimento do setor.



CLIQUE NOS VÍDEOS PARA ASSISTIR.



**27 AGOSTO**

Totvs | São Paulo  
às 14 horas

# ALUGAR SÃO PAULO 2025

Conteúdo que transforma,  
conexões que impulsionam.



**DR. RAFAEL REIS**

Advogado e contador militante na área tributária, ainda é Especialista em Contabilidade Tributária (UEL), Direito Tributário (PUC-MG), Consultor Jurídico, Tributário e Empresarial, com atuação focada em grandes empresas.

**REFORMA TRIBUTÁRIA E O IMPACTO NA LOCAÇÃO**



**PAULO HENRIQUE**

Fundador da AUDITLocOne- Contabilidade Especialista em Locadoras & Mobilidade | Palestrante na UNIABLA & ALEC no Setor de Locadoras

**PREÇO JUSTO X NOVO SISTEMA TRIBUTÁRIO: COMO EQUILIBRAR ESSA CONTA?**

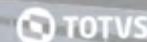
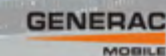


**ANA MARIA CASTELO**

Economista, Coordenadora de Projetos da Construção na Fundação Getúlio Vargas/IBRE, responsável pela divulgação do INCC-M e da Sondagem da Construção da FGV.

**MODERNIZAÇÃO, MÃO DE OBRA E MERCADO: O CENÁRIO ECONÔMICO DA CONSTRUÇÃO CIVIL**

Realização: Patrocínio:



**CLIQUE AQUI**

**FIQUE POR DENTRO**



**3º ANALOC RENTAL SHOW SUPERA EXPECTATIVAS**

Realizada no Expominas, em Belo Horizonte (MG), feira atinge a maior participação de público desde a primeira edição e reforça protagonismo dos locadores de equipamentos

Durante três dias, a capital mineira se destacou pela representatividade dos locadores de máquinas. De 4 a 6 de junho, a cidade foi palco da 3ª edição da ANALOC Rental Show, que transformou o Expominas num ponto de convergência do setor, reunindo 5.500 visitantes provenientes de vários estados, com fluxo em torno de 2.500 pessoas por dia. E não faltam motivos para comemorar: a feira teve grande adesão por parte dos expositores e fomentou negócios.

Com uma proposta focada nas micro, pequenas e médias locadoras, o evento consolidou seu papel como a principal mostra de máquinas voltada exclusivamente para esse segmento. Os corredores cheios, stands pulsando com novidades e a energia otimista de quem quer crescer marcaram esses três dias. A feira é fruto de uma parceria entre a Associação Brasileira dos Sindicatos e Associações Representantes dos Locadores de Equipamentos, Máquinas e Ferramentas (ANALOC) e o Ecossistema LocadoresBR.

“Quase 100 marcas expositoras apresentaram soluções práticas, acessíveis e tecnológicas para impulsionar os resultados dos pequenos

locadores. O foco esteve em máquinas compactas, plataformas de trabalho aéreo, compressores, ferramentas elétricas, andaimes, escoramentos, softwares de gestão, peças e serviços, tudo pensado para otimizar a operação e melhorar a rentabilidade das locadoras”, destaca Reynaldo Fraiha, diretor da feira.

Além da exposição, a programação técnica ofereceu palestras e painéis sobre economia, gestão eficiente, questões tributárias, manutenção preventiva, precificação e tendências para



o mercado da locação. As promoções e ações de relacionamento completaram o ambiente dinâmico, colaborativo e altamente produtivo da feira.

“A ANALOC Rental Show mostrou que, mesmo em um mercado cada vez mais competitivo, há

espaço para crescimento com inteligência, parcerias e foco em profissionalização. Estamos muito orgulhosos do resultado”, afirma Leônidas Ferreira, conhecido como Leo Sisloc, diretor executivo da Sisloc Softwares de Gestão e presidente do Ecossistema LocadoresBR.

Com mais essa edição de sucesso, a ANALOC Rental Show se consolida como o grande hub de conexão para empresas locadoras de pequeno e médio porte – um espaço onde quem aluga, vende, cria, desenvolve e transforma se encontra para fazer o setor ir ainda mais longe.

### De Minas para São Paulo

A próxima edição da ANALOC Rental Show já tem data e local agendados: será de 11 a 13 de março de 2026, no Expo Center Norte, em São Paulo (SP). Esta será a primeira vez que a feira acontece na capital paulista, considerada um dos principais polos econômicos do país.

As expectativas são promissoras. “A escolha de São Paulo não é por acaso. O estado concentra centenas de empresas do setor, além de ser polo de inovação, infraestrutura e negócios. Será uma edição histórica, a expectativa do público e dos expositores é enorme. Já estamos sentindo isso no dia a dia, nas redes e nas conversas com os parceiros”, adianta Leo Sisloc.

# ALUGAR *Regional* 2025

07 AGOSTO

**RIBEIRÃO  
PRETO**

23 SETEMBRO

**CAMPINAS**

21 OUTUBRO

**BELÉM**

11 NOVEMBRO

**CUIABÁ**

26 AGOSTO

**SÃO PAULO**



aluga é o nos

## FELOC RIO PRETO 2025: UM NOVO PATAMAR PARA OS EVENTOS DO SETOR RENTAL

Mais de 200 profissionais participaram da FELOC Rio Preto 2025 que consolidou a força do interior paulista no mercado de locação de equipamentos. Evento reforça a importância da proximidade com o locador regional.

A quarta edição do evento em São José do Rio Preto superou todas as expectativas e entrou para a história da ALEC. Com novo nome – FELOC, a Feira dos Locadores, o encontro reuniu mais de 200 profissionais do setor de locação, entre empresários, fabricantes e prestadores de serviço, ao longo de um dia inteiro de trocas, negócios e conhecimento. A região, que já demonstrava força e representatividade no mercado rental, agora tem um evento à altura do seu potencial.

A FELOC Rio Preto 2025 marcou um ponto de virada para os eventos regionais da ALEC. Com um público altamente qualificado, a feira trouxe exposição de equipamentos, novas tecnologias e soluções de gestão, reunindo empre-

sários que dificilmente conseguem sair de suas cidades para visitar grandes feiras em centros urbanos mais distantes.

Foi exatamente para atender essa demanda que a ALEC, sob a liderança do diretor regional

é FELOC.

“Sabemos o quanto é difícil para o locador deixar a operação para visitar uma feira em outra cidade. A maioria das empresas da região são familiares, com estrutura enxuta, e precisam de soluções acessíveis e personalizadas. A FELOC nasceu dessa realidade e tem sido um sucesso porque entrega exatamente o que o nosso público precisa: conhecimento prático, networking e oportunidade de negócio perto de casa”, afirma Ronaldo Vidotto, Diretor Regional da ALEC em São José do Rio Preto.

Além da exposição, o conteúdo técnico foi um dos destaques. A palestra sobre A Reforma Tributária e o Impacto na Locação realizada pelo advogado Dr. Rafael Reis, despertou a atenção dos presentes para as profundas

mudanças que estão por vir. A mensagem principal ficou clara: quem se preparar agora, sairá na frente. Mesmo sendo um tema denso, a abordagem prática do especialista mostrou aos



Ronaldo Vidotto, vem realizando esse encontro há quatro anos consecutivos. Antes conhecido como “Alugar Regional”, o evento evoluiu e assumiu um novo formato: agora é feira, agora

participantes o caminho para se adaptarem e manterem a competitividade.

Outro ponto alto do evento foi o Hot Seat, um verdadeiro show de experiências e aprendizados, com a participação de quatro empreendedores que vivem a gestão da locação no dia a dia: Kleber Lopes (UP Rental), Ronaldo Vidotto (Máquinas Urano), Gustavo Prioli (Montloc) e Sérgio dos Santos (Locbody). O bate-papo direto e sem rodeios gerou reflexões profundas entre os presentes. Foram compartilhadas dores reais, estratégias práticas e atitudes que fazem a diferença no comando de uma locadora.

A feira também foi espaço de reconhecimento e gratidão por parte dos visitantes que destacaram a relevância do evento para o desenvolvimento do setor.

“Participamos da FELOC Rio Preto 2025, uma feira muito interessante e enriquecedora em conhecimento para nosso negócio. Quero agradecer e parabenizar os organizadores do evento e indico para todos aqueles que têm dúvidas



e quiserem empreender no setor. É uma grande oportunidade”, declarou Leandro, da Locmen.

“Foi muito importante participar da feira. Aprendemos muito, trocamos ideias, foi bastante construtivo. Sozinhos não fazemos nada e aprender não ocupa espaço, como dizia meu pai. Então estamos aqui, aprendendo”, afirmou

João Aparecido, da Construmaq.



A programação foi encerrada com um animado happy hour que proporcionou momentos de descontração, mas também de networking, prospecção e até fechamento de negócios. Um clima leve, produtivo e conectado com o espírito colaborativo que a ALEC tem promovido em todo o Brasil.



A FELOC Rio Preto 2025 deixa um legado: é possível fortalecer o mercado regional com qualidade, proximidade e foco na realidade do locador. E isso tem feito toda a diferença.



REFORMA TRIBUTÁRIA **ATINGIRÁ EM CHEIO** AS LOCADORAS  
QUE ESTÃO NO SIMPLES NACIONAL

Locadoras precisarão se adaptar às novas regras e buscar por um planejamento tributário especializado.

A criação de um modelo híbrido dentro do Simples Nacional, previsto na Reforma Tributária aprovada pela Lei Complementar 214/25, poderá exigir que as locadoras reavaliem seu planejamento tributário com profissionais contábeis experts no segmento.

A Reforma Tributária dá possibilidade às locadoras optantes pelo Simples Nacional de recolhimento “por fora” de tributos como CBS e IBS, criando obrigações distintas e com novos controles operacionais e sistêmicos.



Embora o Simples Nacional siga vigente, as locadoras de todos os tipos de segmento devem estar atentas às mudanças estruturais e operacionais do regime, principalmente aquelas ligadas à introdução do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), que substituem ICMS, ISS, IPI, PIS e Cofins.

**Paulo Henrique CEO da AUDITLocOne**, contabilidade especialista em locadoras & mobilidade, alerta que um ponto de atenção está na escolha entre manter o recolhimento “por dentro” – no modelo atual do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) – ou

optar pelo regime “por fora”, no qual os tributos são pagos separadamente e permitem o aproveitamento de créditos tributários o que não é praticado no cenário atual.

*“A mudança de rumo requer uma análise prévia por um profissional especialista não só na Reforma Tributária, mas também em locadoras. A locadora quando aluga para clientes pessoas jurídicas, estes poderão se beneficiar do recolhimento por fora, gerando crédito tributário em suas apurações. Já para as locadoras que atendem mais pessoas físicas, o modelo atual tende a ser mais vantajoso”, explica Paulo Henrique.*

O novo cenário tributário exigirá a revisão das rotinas de emissão de notas fiscais (locadoras serão obrigadas a emitir a partir de 2026), especialmente na conformidade com as exigências de documentação fiscal que habilitam a transferência de créditos entre empresas.

*“Para as locadoras no SIMPLES NACIONAL, a reforma aumentará a alíquota do Simples Nacional pois o ISS não mais poderá ser excluído. Já para as que optarem em pagar os impostos pelo IVA, deverá ficar atenta às novas obrigações que podem dificultar o controle financeiro.”*

A transição total está prevista até 2032, as locadoras precisam se inteirar o quanto antes. A Receita Federal menciona que o Simples Nacional reúne atualmente mais de 20 milhões de

CNPJs ativos. Esse contingente é responsável por aproximadamente 70% dos empregos formais no país, ou seja, a maior parte das locadoras está no regime do Simples Nacional. Paulo Henrique destaca que a reforma tributária, trará simplicidade e agilidade, mas junto virá muita adaptação e especialização.

*“Entrar nestes novos mares sem um marinheiro especialista no trajeto, poderá levar muitas locadoras ao mesmo fim que o Titanic”, conclui Paulo Henrique.*

Nota final: Estas informações estão baseadas na legislação vigente até junho de 2025, podendo ser ajustadas conforme novas regulamentações da Reforma Tributária forem publicadas.

Fonte: AUDITLocOne – Contabilidade Especialista em Locadoras & Mobilidade



MAIS UM E-BOOK PARA VOCÊ,  
ASSOCIADO À ALEC

# COBRANÇA JUDICIAL

Acesse a área restrita com seu login e senha  
para baixar o conteúdo.

**Cobrança Judicial  
para Locadoras de  
Equipamentos:  
Como Recuperar  
seus Créditos  
com Segurança  
e Eficiência**

**MZ**  
•ADVOCACIA•

Acesse as nossas mídias: @dredorentel





**SEGURANÇA PARA O PRESENTE E PROTEÇÃO PARA O FUTURO:  
ALEC FIRMA PARCERIA PARA OFERECER SEGURO DE VIDA COM  
ASSISTÊNCIA À SAÚDE POR APENAS R\$ 49,00**

Cuidar das pessoas que constroem o setor é uma das premissas da ALEC. Pensando nisso, a Associação firmou uma parceria com a Mongeral Seguros e a Qualimed, duas referências em proteção e bem-estar, para oferecer aos associados um plano completo de seguro de vida com assistência médica e benefícios extras por um valor acessível: R\$ 49,00 por mês.

O benefício atende a uma exigência das convenções coletivas de trabalho, que tornam obrigatória a contratação de seguro de vida para os colaboradores. Mas vai muito além do cumprimento da norma: é uma oportunidade de cuidar das equipes com dignidade, acesso à saúde e tranquilidade para as famílias.



### Como contratar o plano?

A contratação é simples e o suporte é completo.

**Clique aqui**

que entraremos em contato.

### Veja o que está incluso no plano exclusivo para associados ALEC:

#### Seguro de Vida – Mongeral Seguros

- Cobertura por morte natural ou acidental
- Valor segurado de R\$ 30.000,00
- Auxílio funeral de R\$ 5.500,00, extensivo a cônjuges e filhos

#### Assistência à Saúde – Qualimed

- Pronto Atendimento Digital 24h (telemedicina), com clínico geral e pediatra
- Atendimento médico por vídeo, com agilidade e qualidade
- Descontos de até 60% em consulta presenciais, exames e procedimentos em clínicas particulares credenciadas
- 20% a 75% de desconto em medicamentos nas redes Droga Raia e Drogasil

**Investimento mensal por colaborador: R\$ 49,00**



### Por que aderir?

*Para o gestor, o plano oferece diversas vantagens:*

- Atende à obrigatoriedade da convenção coletiva com economia
- Garante proteção completa para os colaboradores
- Reduz riscos e promove bem-estar no ambiente de trabalho
- Reforça o compromisso da empresa com a valorização de sua equipe
- Ajuda na retenção de talentos e fortalece a cultura organizacional



Mais um passo rumo à valorização do setor. Com essa nova conquista, a ALEC reafirma seu compromisso em gerar valor para seus associados, promovendo segurança, acesso à saúde e proteção para quem move o mercado da locação todos os dias.

# FESTA FIM DE ANO

12 dez | Clube Círculo Militar | às 20h

Reserve seu convite. [Clique aqui.](#)

# Termômetro

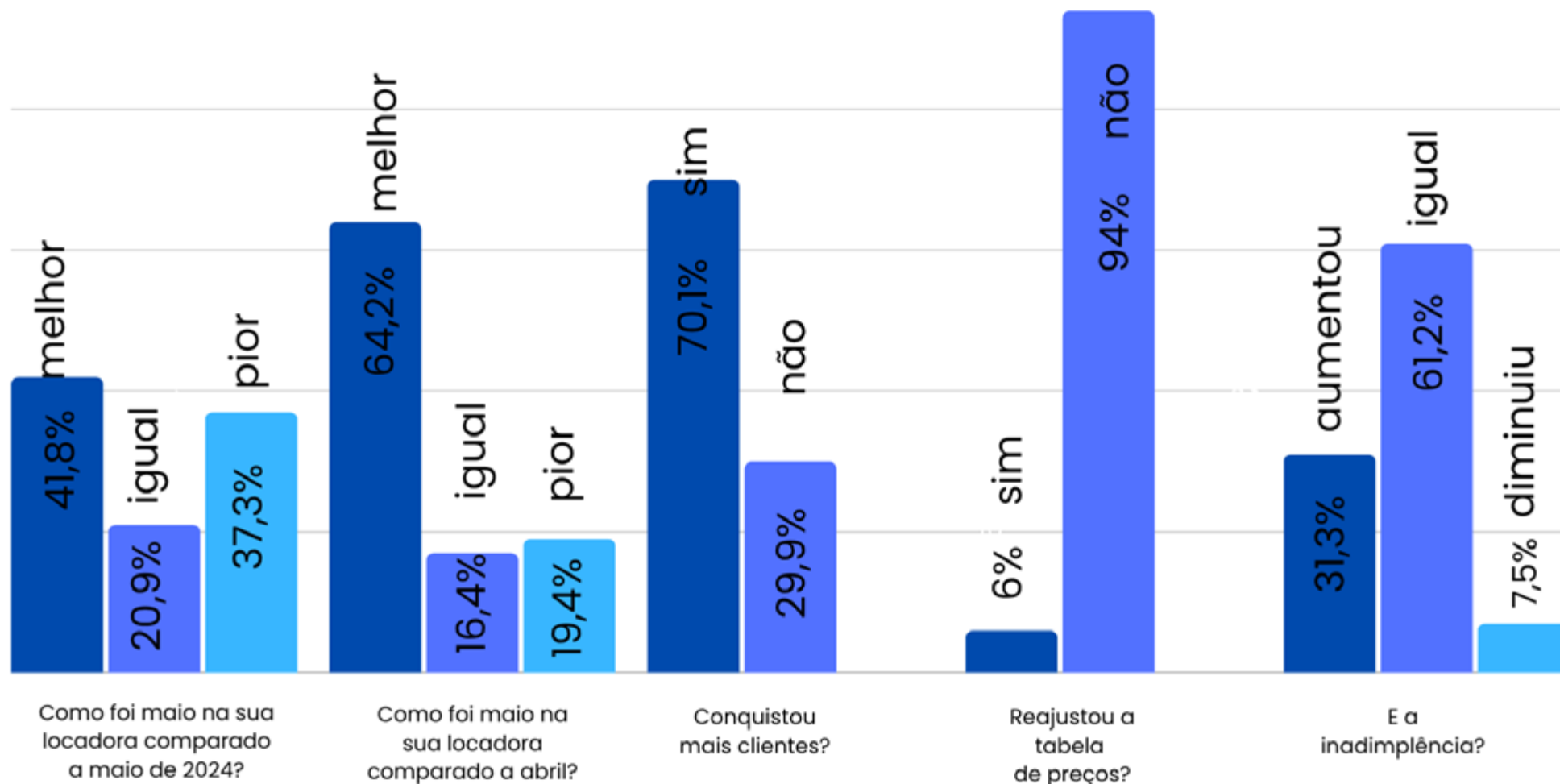
Mercado de Locação

MAIO 2025

UF das locadoras que participaram da pesquisa:

CE - 1,5% | ES - 1,5% | GO - 1,5% | MS - 3% | MG - 9% |

PR - 3% | PE - 1,5% | RJ - 3% | RS - 3% | SP - 76,1%



# Termômetro

Mercado de Locação

**JUNHO 2025**

**UF das locadoras que participaram da pesquisa:**

**AL - 2,2% | AM - 1,1% | BA - 3,3% | DF - 1,1% | ES - 1,1% | GO - 3,3% | MT - 1,1% |**

**MS - 1,1% | MG - 8,7% | PB - 1,1% | PR - 5,4% | PE - 2,2% | RJ - 5,4% |**

**RS - 3,3% | SC - 5,4% | SP - 54,3%**

**Qual a faixa mensal de faturamento da locadora?**

<b>até 100.000</b>	<b>39,1%</b>
<b>de 100.000 a 200.000</b>	<b>12%</b>
<b>de 200.000 a 400.000</b>	<b>18,5%</b>
<b>de 400.000 a 1.000.000</b>	<b>15,2%</b>
<b>acima de 1.000.000</b>	<b>15,2%</b>

# Termômetro

Mercado de Locação

**JUNHO 2025**

**Em qual segmento sua locadora atua com mais intensidade?**

<b>construção civil</b>	<b>91,3%</b>
<b>indústria</b>	<b>22,8%</b>
<b>infraestrutura</b>	<b>16,3%</b>
<b>saneamento</b>	<b>12%</b>
<b>mineração</b>	<b>5,4%</b>
<b>comércio</b>	<b>16,3%</b>
<b>pessoa física</b>	<b>30,4%</b>
<b>outros</b>	<b>12%</b>

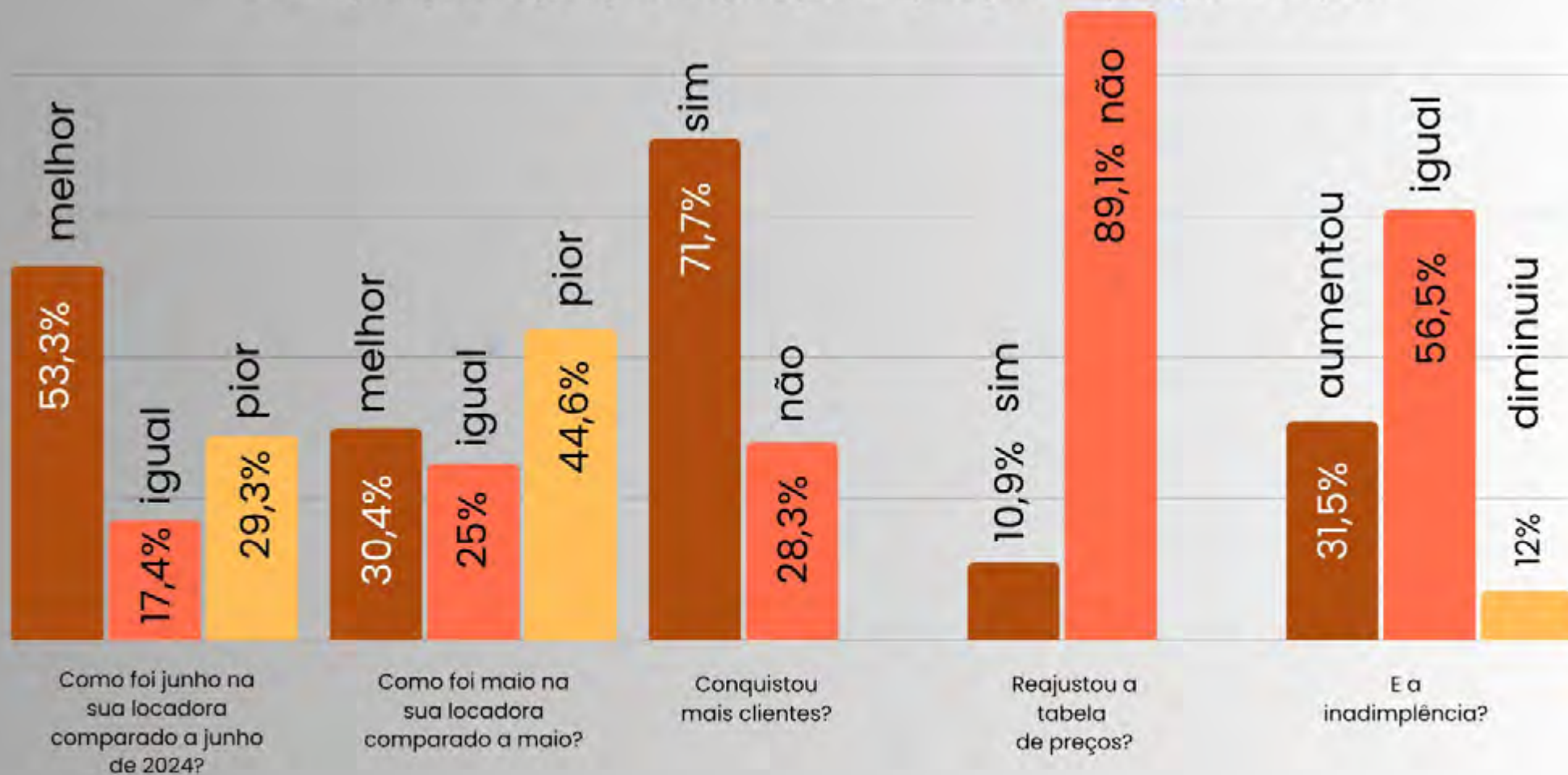
# Termômetro

Mercado de Locação

**JUNHO 2025**

**UF das locadoras que participaram da pesquisa:**

**AL - 2,2% | AM - 1,1% | BA - 3,3% | DF - 1,1% | ES - 1,1% | GO - 3,3% | MT - 1,1% | MS - 1,1% | MG - 8,7% | PB - 1,1% | PR - 5,4% | PE - 2,2% | RJ - 5,4% | RS - 3,3% | SC - 5,4% | SP - 54,3%**





**COMO DESTRAVAR VALOR EM UM MOMENTO DE CONSOLIDAÇÃO DO MERCADO DE EQUIPAMENTOS**

MERCADO BRASIL

O mercado de locação de equipamentos no Brasil está em um momento de transformações. Apesar do crescimento expressivo nos últimos anos, o setor ainda é altamente fragmentado, composto majoritariamente por empresas de pequeno e médio porte. Estima-se que cerca de 90% dos players do segmento de máquinas pesadas sejam de pequeno ou médio porte, o que contrasta com mercados maduros, como EUA e Europa, onde há maior concentração e presença de grandes grupos operando com ganhos de escala e outras forças.

No segmento de locação intralogística, a pulverização é ainda mais evidente: os 20 maiores players somam menos de 30% do mercado brasileiro, enquanto nos países desenvolvidos essa concentração chega a 80%. A principal empresa do setor no Brasil detém apenas 3% de participação de mercado, o que demonstra o espaço que ainda existe para consolidação, por meio de ganho operacional, além do próprio crescimento da utilização de equipamentos por meio de locação.

Portanto, a pulverização representa riscos para os atuais participantes, ao mesmo tempo que grandes oportunidades. Por exemplo, o Brasil possui

apenas 17 plataformas elevatórias por 100 mil habitantes, enquanto EUA e Finlândia operam com números até 15 vezes maiores. Até 2030, projeta-se que o país atinja +70 mil plataformas ou 31 plataformas por 100 mil habitantes, reforçando o potencial de expansão do setor.

Esse cenário favorece a realização de operações estratégicas (fusões aquisições e captação de crédito), com mais de 20 transações realizadas nos últimos cinco anos. A tendência é de aceleração: empresas que se estruturam, tornam-se mais fortes, ganhando escala e adotando boas práticas de gestão estão naturalmente mais preparadas para crescer ou atrair investidores estratégicos, que contribuem muito além do dinheiro, ajudando as empresas a se desenvolverem com o extenso conhecimento setorial no Brasil e Mundo.

Para empresários do setor, isso representa uma janela de oportunidade única. Como dito acima, representa riscos. Quem não se organizar e se fortalecer, pode perder competitividade, mesmo em segmentos mais nichados. Dessa forma, entender bem o valor do próprio negócio, preparar a empresa para novos ciclos de expansão, avaliar possibilidades de parceria estratégica e venda parcial ou total podem ser um dos caminhos para garantir a competitividade em um mercado cada vez mais consolidado.

ATORES BRASILEIROS TÊM REALIZADO MOVIMENTAÇÕES RELEVANTES NO SETOR DE LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS

Comprador	Sede (Comprador)	Alvo	Sede (Alvo)	Ano	Valor (R\$ MIL)	Sector
Kinea				2025	26	Plataformas Elevatórias
mills				2024	260	Empilhadeiras
Retrak		Fib Solutions		2023	-	Empilhadeiras
LOXAM		A GERADORA		2023	-	Geradores
LOXAM		ADRIANAR		2023	-	Plataformas Elevatórias
Brookfield		Unides		2022	3.570	Veículos Leves & Pesados
Banco Capital		PrinEster		2022	-	Empilhadeiras
Banco Capital		ENRPLAS		2022	-	Empilhadeiras
mills		STREMER		2022	84	Linha Amarela
mills				2022	73	Plataformas Elevatórias
mills		tecpar		2022	46	Plataformas Elevatórias

Fonte: S&P Capital IQ (2024), Companhia (2024), Fusões e Aquisições (2025)

PRINCIPAIS TRANSAÇÕES NO SETOR DE LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS AO LONGO DOS ÚLTIMOS ANOS

Comprador	Sede (Comprador)	Alvo	Sede (Alvo)	Ano	Valor (BRL MM)	Sector
VINCI	Brazil	TranspoTech	Brazil	2025	108	Empilhadeira e Linha Amarela
armac	Brazil	Beuco	Brazil	2021	215	Empilhadeiras
Wesco	Brazil	BEV	Brazil	2021	485	Empilhadeiras
Danica Capital	Brazil	AA	Brazil	2021	-	Empilhadeiras
Danica Capital	Brazil	Tall	Brazil	2021	-	Empilhadeiras
mills	Brazil	Next Rental	Brazil	2021	51	Plataformas Elevatórias
mills	Brazil	RC	Brazil	2021	80	Plataformas Elevatórias
armac	Brazil	RC	Brazil	2021	26	Plataformas Elevatórias
Gávea	Brazil	armac	Brazil	2020	-	Linha Amarela
Danica Capital	Brazil	VIADUTO	Brazil	2020	-	Empilhadeiras

Fonte: S&P Capital IQ (2024), Companias (2024)

MERCADO MUNDO

O mercado global de locação de máquinas e equipamentos atingiu em 2024 um faturamento estimado de US\$ 166,5 bilhões, e ainda promete mais, com uma previsão da taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 5,17% de 2024 a 2029. Enquanto isso, o faturamento Brasil é de BRL 70 bilhões, segundo a Analoc. Esse avanço está fortemente ligado aos investimentos em infraestrutura e mineração em diversas regiões do mundo, especialmente em países desenvolvidos, onde a locação já é amplamente utilizada como alternativa estratégica à compra direta de ativos.

Ou seja, fatores em acontecimento e potencial crescimento no Brasil. Em países mais maduros

as empresas líderes operam com grande escala, tecnologia embarcada, atendimento nacional e governança profissionalizada, que as permitem acesso a capital e tecnologia. Esse contraste é marcante frente ao cenário brasileiro, ainda fragmentado, com predominância de empresas de pequeno e médio porte, mas ainda com muitas oportunidades.



1. CRESCIMENTO DA DEMANDA IMPULSIONADO POR INFRAESTRUTURA E MINERAÇÃO

A demanda global por locação de máquinas e equipamentos segue em alta, sustentada por investimentos robustos em infraestrutura e mineração. A locação oferece flexibilidade operacional, menor imobilização de capital e acesso contínuo a tecnologias atualizadas, fatores essenciais em ambientes de obra ou operação de alta complexidade.

2. ADOÇÃO DO MODELO TERCEIRIZAÇÃO DO USO DE EQUIPAMENTOS 1

Cada vez mais empresas têm migrado para um modelo de negócio mais completo: em vez de simplesmente alugar equipamentos, passam a oferecer um serviço integrado por meio de empresas especializadas de locação, o que inclui:

- Manutenção preventiva e corretiva;
- Atualizações tecnológicas;
- Cobrança baseada no uso real do equipamento.

Esse modelo proporciona eficiência, previsibilidade de custos e fidelização do cliente, reposicionando as empresas como parceiras estratégicas, uma central de soluções, e não apenas como fornecedoras de ativos.

MÚLTIPLOS DE TRANSAÇÃO NO BRASIL

DATA	COMPRADOR	ALVO	SEGMENTO	PAÍS ALVO	RECEITA ALVO (R\$ MM)	EV/EBITDA*
2024	M&B (Entrada em novo segmento)	JM Empilhadeiras	Locação de empilhadeiras	Brasil	-	4,3x
2023	Vantico	DHL Distribuidora de Papel	Tritadores e equipamentos	Brasil	230,0	3,2x
2022	M&B (Entrada em novo segmento)	Tranigel	Locação de linha aereia	Brasil	56,4	4,5x
2022	M&B	Tecpar	Locação e venda de equipamentos	Brasil	22,9	3,6x
2021	Vamos	HM Empilhadeiras	Locação de empilhadeiras	Brasil	84,0	5,0x
2021	M&B	Atoplat	Locação de equipamentos	Brasil	-	4,1x
2021	Armac	Bauco Equipamentos	Locação de empilhadeiras elétricas	Brasil	229,3	3,7x
2021	Armac	RCD Plataformas	Plataformas elevadoras	Brasil	-	4,3x
2021	M&B	SK Rental	Locação de equipamentos	Brasil	-	4,0x
2021	M&B	Nest Rental	Locação de equipamentos	Brasil	-	6,3x
2018	M&B	Solaris	Locação de equipamentos	Brasil	161,3	18,5x
2018	Brookfield	Grupo Verde Locação	Locação de veículos	Brasil	733,2	5,9x
<b>Mediana</b>						<b>4,4x</b>

Fonte: S&P Capital IQ (2024), Companhias (2024), Fusões e Aquisições (2024)  
 Notas: \*Múltiplos descontados

3. VANTAGENS COMPETITIVAS DOS CONSOLIDADORES

Empresas consolidadoras (que adquirem ou se fundem com outras) têm vantagens relevantes:

Acesso a capital mais barato: por serem maiores e mais estruturadas, conseguem captar recursos com taxas mais competitivas, mesmo em cenários de juros elevados;

Escala na aquisição de equipamentos: compram em grandes volumes, conseguindo melhores condições com fabricantes;

Eficiência operacional: padronização de processos, tecnologia embarcada e inteligência de dados sobre frota, manutenção e utilização; Poder de barganha com clientes.

Em um setor intensivo em capital, essas vantagens tornam-se decisivas para se manter uma empresa competitiva.

3. VANTAGENS COMPETITIVAS DOS CONSOLIDADORES

Empresas consolidadoras (que adquirem ou se fundem com outras) têm vantagens relevantes:

Acesso a capital mais barato: por serem maiores e mais estruturadas, conseguem captar recursos com taxas mais competitivas, mesmo em cenários de juros elevados;

Escala na aquisição de equipamentos: compram em grandes volumes, conseguindo melhores condições com fabricantes;

Eficiência operacional: padronização de processos, tecnologia embarcada e inteligência de dados sobre frota, manutenção e utilização; Poder de barganha com clientes.

Em um setor intensivo em capital, essas vantagens tornam-se decisivas para se manter uma empresa competitiva.

4. INSPIRAÇÃO NO SETOR DE LOCAÇÃO DE VEÍCULOS

O setor de locação de veículos já passou por um processo de consolidação semelhante no Brasil. Hoje, empresas como Localiza, Movida e Unidas dominam o mercado, operando com melhores margens e ganhos relevantes de escala para aquisição de equipamentos.

O mesmo caminho começa a ser trilhado no segmento de máquinas e equipamentos, com oportunidades claras para empresários que desejam crescer ou se preparar para movimentos estratégicos e captação estruturada de recursos. De novo, muitas alternativas, trazendo complexidade ao tabuleiro de decisões



**ESTUDO DE CASO IMERI**

No caso da CPE Tecnologia, a Imeri atuou como assessora financeira na captação de R\$ 23 milhões em crédito para fortalecer a empresa, visando acelerar seu crescimento, permitindo uma melhor consolidação no mercado, conduzindo um processo estruturado que envolveu:

Modelagem financeira e definição da estrutura ideal da operação;

Contato com mais de 10 credores, ampliando as alternativas e fortalecendo a negociação; Apresentação da empresa, condução das aprovações, negociação de condições e suporte contratual até o fechamento.

Com essa assessoria, a operação resultou na otimização do uso de recebíveis, liberação de capital de giro no curto prazo e redução do custo médio da dívida, gerando valor estratégico para a companhia.

**CASO CPE TECNOLOGIA - CAPTAÇÃO CRÉDITO**

A Imeri assessorou a CPE Tecnologia na captação de recursos de crédito



**Acesso a novos credores**

A Imeri conduziu conversas em paralelo com +10 potenciais credores, maximizando a variedade de propostas e a competitividade de condições finais da operação

**Otimização da estrutura de endividamento**

A operação permitiu otimização do uso dos recebíveis da companhia e do fluxo de pagamentos, com liberação de capital de giro no curto prazo devido à carência de principal

**Maximização de valor para a empresa**

Alongamento relevante do prazo médio e redução do custo do endividamento da companhia



**Guilherme Vasconcelos** é 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.



**Luís Sandim** é sócio da [www.imeri.com](http://www.imeri.com). Lidera a condução de transações para clientes de diversos setores, com foco em Logística, Serviços B2B, Agronegócio e Indústrias. Trabalhou no banco BTG Pactual na área de Investment Banking, participando de diversos IPOs e transações de M&A. É formado em Engenharia Civil pela UFMG, tendo cursado parte de sua graduação na RMIT University (Royal Melbourne Institute of Technology), na Austrália.

# 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.



MERCADO RENTAL



**BOSCH APOSTA NA RENOVAÇÃO DE FROTA E SUSTENTABILIDADE  
PARA FORTALECER RELAÇÃO COM LOCADORAS**

Com o Programa Renovar, a Bosch vem incentivando locadoras de equipamentos a manterem sua frota atualizada e mais eficiente, oferecendo vantagens econômicas, operacionais e ambientais. Em entrevista à Rental News, Bruno Massarão, Gerente Comercial Canal Rental da Bosch, detalha os objetivos, benefícios e os próximos passos da iniciativa.

Atualizar a frota de equipamentos, reduzir custos com manutenção e ainda contribuir com o meio ambiente: essa é a proposta do Programa Renovar, desenvolvido pela Bosch especialmente para locadoras. Lançada com o objetivo de facilitar a troca de ferramentas usadas por novas, a iniciativa vem ganhando destaque no mercado. Para entender melhor os impactos e os planos da Bosch para o setor de locação, conversamos com Bruno Massarão, Gerente Comercial Canal Rental da empresa. Confira a entrevista:

**Bruno, o Programa Renovar da Bosch tem despertado bastante interesse no mercado. Qual foi a motivação da Bosch para criar esse programa de troca de equipamentos usados por novos?**

**Bruno Massarão:** *Esta é uma ação que visa viabilizar a possibilidade da locadora manter sempre equipamentos novos em sua frota, reduzindo o custo de manutenção e oferecendo um diferencial para seus clientes. Tudo isso a um preço mais atrativo.*

*Outra motivação não menos importante é o meio ambiente. A Bosch atingiu nos últimos anos sua neutralidade em carbono e esta ação contribui para que as ferramentas e carcaças coletadas possam ser destinadas para descarte adequado. Cada material pode voltar à cadeia produtiva como reciclado, gerando menos impacto ambiental e promovendo sustentabilidade.*



**Como tem sido a adesão ao programa por parte das locadoras? Esse público tem aproveitado os benefícios da campanha?**

**Bruno Massarão:** *Esta ação tem sido um sucesso desde seu lançamento, cada vez mais locadoras têm se aproveitado dos benefícios oferecidos e aderido ao programa. Como ele é feito de forma anual, as locadoras conseguem se programar para realizar o investimento que, novamente, é muito vantajoso.*

**No Programa Renovar são aceitas ferramentas de qualquer marca e em qualquer estado? Se sim, como essa proposta contribui para a sustentabilidade e renovação de frota nas locadoras?**

**Bruno Massarão:** *Sim, são aceitas ferramentas de qualquer marca e em qualquer estado. Muitas vezes, inclusive, recebemos ferramentas com peças faltando, mas sempre caracterizando uma máquina. Uma restrição que temos é de somente recolher e contabilizar ferramentas elétricas do mesmo portfólio que oferecemos ao mercado. Esta ação também possibilita a padronização do portfólio,*

*facilitando a operação da locadora quanto à manutenção, compra e estoque de peças.*

**Além do desconto financeiro, quais outras vantagens você destacaria para o locador que opta por trocar seus equipamentos usados por modelos novos da Bosch?**

**Bruno Massarão:** *Considerando que os usuários finais da locadora muitas vezes forçam os equipamentos de forma exagerada, com mau uso e sobrecarga, a vida útil das máquinas se reduz. Com isso, em poucos anos a frequência de manutenção aumenta consideravelmente. Com uma frota mais jovem, o custo de manutenção diminui bastante, aumentando a rentabilidade da locadora. Outra vantagem importante é que a Bosch oferece produtos de alta qualidade, com garantia de 2 anos contra defeito de fabricação e possibilidade de mais 1 ano adicional quando a locadora cadastra suas ferramentas no aplicativo Bosch Be Connected. Essa garantia também é válida para locadoras e pode ser utilizada em nossa rede nacional de assistências técnicas autorizadas.*

**A Bosch já tem planos de manter ou expandir o Programa Renovar nos próximos anos? Podemos esperar novas iniciativas voltadas especialmente para o setor de locação?**

**Bruno Massarão:** *Além de mantermos o programa ativo, estamos sempre realizando melhorias. É importante que as locadoras confirmem no Jornal do Locador (nosso jornal de ofertas) as condições do Programa Renovar. Sobre novas iniciativas, podem esperar novidades em breve! Teremos sim um programa diferenciado para anunciar a este mercado que é tão importante para nossa empresa.*



Locadora  
Barretos/SP  
[www.construloglocacao.com.br](http://www.construloglocacao.com.br)



Locadora  
São Luiz/MA



Locadora  
Osasco/SP  
[www.locat.com.br](http://www.locat.com.br)



Locadora  
Alta Floresta/MT  
[www.alocal.com.br](http://www.alocal.com.br)



Locadora  
Itatiba/SP  
[www.pegmaq.com.br](http://www.pegmaq.com.br)



Locadora  
Rio Claro/SP



Locadora  
Guarulhos/SP



Locadora  
São Roque/SP  
[www.verdiequips.com.br](http://www.verdiequips.com.br)



Locadora  
Cubatão/SP  
[www.locaminas.com.br](http://www.locaminas.com.br)



**DANÇAS, TRENDS E REDES SOCIAIS:  
ISSO REALMENTE ATRAI CLIENTES PARA SUA LOCADORA?**

Nos últimos anos, é impossível não notar o crescimento acelerado de conteúdos rápidos, leves e muitas vezes cômicos nas redes sociais. Dancinhas, dublagens e memes se tornaram parte da estratégia de comunicação de marcas dos mais diversos setores. Mas, quando falamos em empresas de locação de equipamentos, será que esse tipo de conteúdo realmente gera novos clientes? Ou estamos apenas seguindo uma tendência que entrega visibilidade, mas não conversão?

Para responder essa pergunta, é importante entender o comportamento atual do consumidor e o papel que cada canal exerce na jornada de compra. De fato, plataformas como Instagram e TikTok são ferramentas poderosas de descoberta e branding. Segundo o próprio Instagram, mais de 80% dos usuários utilizam a plataforma para conhecer novos produtos e serviços. No TikTok, o número é semelhante: 83% dos usuários afirmam ter descoberto marcas por meio dos vídeos curtos e envolventes da plataforma.



Esse comportamento reforça que as redes sociais são ótimas vitrines. Elas ajudam sua locadora a ser vista, lembrada e considerada no futuro. Mas aqui está o ponto central: descoberta não é o mesmo que intenção de compra.

Quando um potencial cliente está querendo alugar algum equipamento, ele não vai ao Instagram buscar um vídeo dançante. Ele abre o Google e digita exatamente o que precisa: “aluguel de betoneira”, “locadora de equipamentos para construção civil perto de mim”. É neste momento que a decisão acontece — e a sua empresa precisa aparecer.

Estudos mostram que 97% dos cliques de pesquisa acontecem na primeira página do Google, e mais de 50% desses cliques vão para o primeiro resultado. Ou seja, não estar bem posicionado no Google significa simplesmente ficar invisível para o cliente que está com dinheiro na mão, pronto para fechar a locação.

Isso não quer dizer que as redes sociais devam ser descartadas. Muito pelo contrário: elas são ótimas aliadas para construir autoridade, credibilidade e humanização da marca. Mostrar o bastidor da sua operação, os cuidados com a manutenção dos equipamentos, o time técnico em ação e até mesmo inserir um pouco de humor adaptado ao universo da obra e da construção pode aproximar sua empresa do público, ge-

rar confiança e fortalecer o relacionamento com clientes atuais.

O que não pode acontecer é a inversão de prioridades. O erro comum de muitas locadoras é investir tempo, energia e verba tentando viralizar nas redes sociais, enquanto negligenciam o básico: uma presença estratégica no Google. Afinal, é lá que o cliente está quando realmente precisa

do seu equipamento. É o que chamamos de “intenção ativa de compra” — e nenhuma curtida ou compartilhamento se compara a isso.

Outro ponto relevante na jornada do consumidor é o cruzamento entre os canais. O comportamento omnichannel já é realidade: muitas vezes o cliente vê a marca no Instagram, mas só toma a decisão de contato após buscar no Google e conferir as avaliações ou o site. O contrário também acontece: ele descobre a locadora via Google e depois vai até o Instagram para “ver se a empresa existe de verdade e se é ativa”. Um perfil abandonado pode afastar o cliente. Um perfil ativo transmite confiança. Por isso, o alinhamento entre canais é essencial.

Em resumo, as redes sociais cumprem um papel valioso no reforço da marca e na geração de lembrança. Mas é no Google que os negócios são fechados. Para empresas de locação, onde a tomada de decisão é prática, técnica e muitas vezes urgente, estar bem posicionado nas buscas é mais efetivo do que qualquer modinha passageira.

A estratégia ideal não é escolher entre um canal ou outro, e sim entender o papel de cada um. Deixe as redes sociais cuidarem da visibilidade e reputação, mas garanta que, quando o cliente estiver pronto para alugar, ele encontre você onde mais importa: no Google.

Aline Cecci  
CEO Rental Leads- Marketing e vendas para locadoras de equipamentos.



Prepare-se!

**2º PODER  
FEMININO  
NO RENTAL**

25 nov | São Paulo





**TECNOLOGIA, SUSTENTABILIDADE E PARCERIA COM LOCADORAS:  
A VISÃO DA HUSQVARNA PARA O FUTURO DO RENTAL**

Com mais de 300 anos de história, a Husqvarna se consolidou como uma referência global em tecnologia e inovação. No Brasil, a empresa tem investido em produtos adaptados ao mercado local e estreitado o relacionamento com locadoras de equipamentos, oferecendo soluções tanto para o setor da construção quanto para áreas como paisagismo e manutenção urbana. Nesta edição da Coluna Ponto de Vista do Fabricante, conversamos com Michel Remboulis, Coordenador de Vendas da Construção da Husqvarna, que compartilha a visão da empresa sobre os desafios e oportunidades no setor de locação, destacando a importância da capacitação, da sustentabilidade e da modernização do portfólio das locadoras.



**1. A Husqvarna tem um histórico de mais de 300 anos de inovação. Como essa tradição se reflete nos produtos voltados ao mercado brasileiro atualmente, especialmente no que diz**

**respeito ao setor de locação?**

*Michel Remboulis: A Husqvarna continua sempre inovando e se adaptando ao mercado que atual, nesses 336 anos de história ela vem se reinventando e criando desde rifles na sua fundação até os produtos atuais como Robôs de demolição e de cortar grama. No mercado brasileiro, a Husqvarna vem adaptando seus produtos para que possam atender a necessidade do mercado emergente que é o nosso.*

**2. Na sua visão, quais são os principais diferenciais da marca que fazem a Husqvarna ser uma boa escolha para locadoras que querem se destacar no atendimento a obras urbanas, paisagismo ou manutenção pública?**

*Michel Remboulis: A Husqvarna hoje é uma das principais opções para os locadores por vários motivos, mas os principais é que tem uma linha completa para os locadores, possui sede e operação no Brasil, isto é, não é atrás de um dealer e também por ser focada no mercado de locadores por ter seus produtos premium.*

**3. Muitos locadores estão em busca de nichos menos concorridos. Há oportunidades no segmento de jardinagem profissional, manutenção de**

**áreas verdes e florestais que podem ser exploradas?**

*Michel Remboulis: Nós temos uma linha muito interessante para os locadores, os produtos da linha*

*de Floresta e Jardim são um complemento para os locadores, assim não ficam somente atuando no mercado da construção, mas podem colher oportunidades no Agro e tem em manutenção e limpeza de áreas verdes.*

**4. Equipamentos movidos a bateria, além da sustentabilidade, oferecem menor ruído e menos manutenção. Como esses atributos podem impactar positivamente a operação das locadoras?**

*Michel Remboulis: Os equipamentos à bateria são*



uma realidade para o mercado, a Husqvarna já possui uma linha profissional de equipamentos em Floresta e Jardim e também em Construção. Hoje é uma intenção da companhia em promover mais produtos que proporcionam mais sustentabilidade e isenção de CO<sup>2</sup>. Temos hoje desde cortadoras manuais, réguas, aspiradores, perfuratrizes até agora o novo lançamento que é Torre de Iluminação WL24 PACE que traz autonomia e qualidade para uma obra.

**5. Como a Husqvarna apoia as locadoras em termos de assistência técnica, peças de reposição e capacitação de equipes?**

**Michel Remboulis:** A Husqvarna possui um centro de distribuição com mais de 50.000m<sup>2</sup> e mais de 100.000 itens em estoque para atender direto os locadores, sem precisar de uma revenda ou dealer. Ela com o seu sistema Parceiro Husqvarna proporciona ao locador comprar direto da fábrica e receber suas peças diretamente. Tem uma rede de técnicos treinadores que proporcionam o treinamento dos técnicos dos locadores para serem autossuficientes.

**6. A marca possui algum programa ou política específica para estreitar o relacionamento com locadoras de equipamentos? Há alguma novidade nesse sentido?**

**Michel Remboulis:** Nós temos uma política voltada para os locadores, então todos os nossos produtos e serviços são voltados para melhorar o relacionamento com nossos clientes, conforme o volume de compras, mix e relacionamento o cliente vai conquistando descontos e benefícios para reforçar essa parceria.

**7. Como a Husqvarna enxerga o futuro do setor de locação de equipamentos no Brasil e qual o papel da empresa nesse cenário?**

**Michel Remboulis:** A Husqvarna acredita demais no mercado brasileiro e enxerga que teremos bons anos pela frente. Para isso está ajudando seus clientes na profissionalização dos usuários das locadoras, pois o mercado brasileiro é o mercado mais maduro da América Latina e cada dia mais está com falta de mão de obra. Essa falta de mão de obra está sendo similar ao que acontece na Europa e EUA, então precisamos de equipamentos para suprir essa falta de profissionais. O desafio é pegar os poucos trabalhadores e capacitá-los para usarem os novos produtos e soluções que virão, senão sempre estaremos com ótimos produtos, mas com péssima utilização e valorização.

**8. Que conselhos vocês dariam aos locadores que querem modernizar seus estoques e acompanhar a evolução tecnológica no setor?**

**Michel Remboulis:** O investimento no mercado da locação é contínuo, o locador que se perde no passado ou não tem a cabeça aberta para conhecer novos produtos ou serviços, ficará ultrapassado e perderá mercado. Nós com 336 anos de idade sempre estamos mudando e nos adaptando para sempre estar à frente do mercado.



# 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**  
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS  
**RENTAL**

**seei**

# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

**OBRAÇON**  
ENGENHARIA E MANUTENÇÃO DE BOMBAMENTOS

 **sisloc**  
GESTÃO PARA LOCADORAS

**LOC 1**

 **VIBROMAK®**

 **ANDAIMES TRIUNFO**  
Ajudando a construir o Brasil

**PERI**

 **P2S**  
TECNOLOGIA EM SOFTWARE

**Mills**

 **DN4**  
TECNOLOGIA | SOLUÇÕES | SERVIÇOS

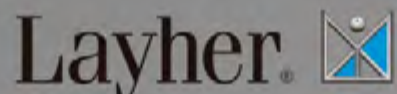
 **SPC BRASIL**  **CNDL**

 **PLANEJA**  
COMUNICAÇÃO & MARKETING

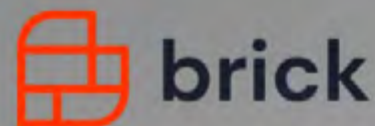
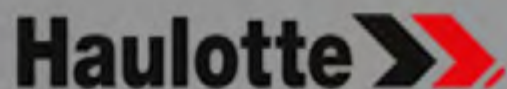
**STONE HAMMER**

 **Montarte.com.br**  
TECNOLOGIA EM SOFTWARE

# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



Sempre mais. O sistema de andaimes.



# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



mecan



monteli  
Seguros - Corretora



HONDA



Pazinato  
SEGUROS

# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

voke

**CSM**<sup>®</sup>  
MAQUINAS 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 ALTERNADORES  
**RENTAL**

**seei**

# AMANDA MADEIRA: UMA MULHER, QUATRO FILHOS, MIL PAPÉIS – E UMA SÓ MISSÃO: FAZER A DIFERENÇA NO RENTAL

Mãe de quatro, esposa, psicopedagoga, ex-secretária executiva e agora gestora no setor de locação de equipamentos, Amanda Madeira é a prova viva de que o universo do rental também é território das mulheres.



Sem raízes empreendedoras e muito menos na construção civil, Amanda trilhou um caminho próprio — apoiada pelas mulheres fortes de sua família — até se tornar uma peça-chave na consolidação da Madloc, empresa criada por seu marido e sogro. Nesta edição da coluna Mulheres na Locação, ela narra com sensibilidade, humor e força sua entrada no mercado, a vivência em um ambiente tradicionalmente masculino e o propósito que a move todos os dias: mostrar que é possível construir com afeto, integridade e foco — e erguer outras mulheres ao longo do caminho.

Sou Amanda Madeira, paulistana, mãe do Matheus, da Catharina, da Alícia e da Íris, esposa há 23 anos do Marcus Madeira, neta de Alice e filha de Francisca, duas baianas pra lá de arretadas.

Não venho de raízes do rental, nem do empreendedorismo. Venho de uma família simples, com uma criação 90% praticada por mulheres guerreiras e desbravadoras, que me ajudaram a formar caráter e a me fazer acreditar que mulher pode ser e estar aonde ela quiser. Cresci tendo como propósito de vida os estudos, sendo este para a minha realidade na época, o caminho para as “portas abertas”.

De formação técnica e graduada em Secretariado Executivo, atuei por 15 anos nesta maravilhosa profissão que me permitiu desenvolver a capacidade de adaptação e gerenciamento das multifunções. Abri mão de uma carreira promissora em um conceituado escritório de advocacia societária em prol da maternidade e da família, o que era desafiador para uma pessoa workaholic tornou-se uma redenção

e pela primeira vez, com meu primogênito já tendo 8 anos, eu descobri o verdadeiro sentido do maternar.

Nesta época, já casada, comecei a me familiarizar com o universo rental, ainda que de modo distante. Era a realidade do meu esposo e do meu sogro. A família foi se fortalecendo em um universo de engenheiros e os almoços de domingo se tornaram longas conversas envoltas da construção civil.

Eu, na necessidade, na paixão pelos estudos, na alma curiosa que gosta de aprender, comecei a me aprofundar no universo do TDAH e encontrei em outras mulheres, mães, o incentivo para migrar de profissão e assim pós-graduei em Psicopedagogia Clínica onde me apaixonei e me dividi entre o maternar, o lar e a atuação clínica, por onde me mantive até 2020, época da pandemia, me afastando para viver a minha 4ª gestação.

Em 2019, meu esposo Marcus e meu sogro Valter Madeira tiveram a alegria de formar a Madloc, uma sociedade muito almejada por ambos que já possuíam mais de 30 anos de

vivência e contribuição com o mercado rental. Em 2021, viemos a perder o meu sogro para o Covid e meu esposo passou e gerir a Madloc de modo solo.

Meses depois com a Madloc sendo uma empresa nova fui convidada pelo Marcus a auxiliá-lo no dia a dia das operações da locadora. Trabalhar com o esposo seria um novo desafio, mas tivemos uma única condição, o casamento

viria em primeiro lugar. Se algo o abalasse, eu deixaria a proposta de lado e retornaria à Psicopedagogia.

Fui sem medo do desconhecido, afinal ouvir falar sobre locadora é bem diferente de viver a locadora e as diversas variações que esse mercado possui. Não foquei nos desafios, nem na nova vida ainda mais dinâmica para uma mãe de 4, estando o mais velho com 19 anos e a mais nova com 10 meses.



A Madloc vivia um processo de “pós-nascimento”, onde existia muito know-how, mas também muitos processos e políticas a serem fundamentados e estruturados. O mercado predominantemente masculino, também tinha seus reflexos dentro da empresa, de modo genuíno,

mas que atrapalhavam a ordem e as diretrizes. O primeiro impacto que percebi com a minha chegada na Madloc foi o fortalecimento na fala e no olhar feminino das mulheres que já faziam a empresa acontecer. Foi lindo ver como a chegada de uma mulher, ainda que assustasse no primeiro momento, teve uma mudança de postura e de força nelas, que passaram a se posicionar com a mesma firmeza de antes, porém com maior propriedade.

Minha formação em prol do desenvolvimento humano e toda a minha formação de vida, me fazem ter o respeito como a premissa básica em qualquer relação e em qualquer ambiente, desse valor eu não abro mão e na Madloc eu não teria uma atuação diferente. Eu tenho muito orgulho de formar um ambiente harmônico e poder mediar entre as necessidades conflitantes dos setores administrativos x operacionais.

Trabalhar pela ótica da integridade e da transparência são outros fatores determinantes para mim e estes eu trans-

firo para todas as relações da Madloc. Todos os nossos atendimentos, sejam eles internos ou externos passam por essa ótica, cada atendimento ou equipamento que sai da Madloc carrega consigo o respeito em prol das necessidades dos clientes, cada processo fundamentado é em prol de poder ofertar com excelência, qualquer tipo de serviço a que nos dispomos, com muita propriedade e muita transparência.

Tenho muito orgulho de fazer parte da equipe Madloc. Atuo na linha administrativa, mas já lavei máquina, carreguei equipamento no caminhão, levo equipamento para a obra se preciso for. Já fiz a loucura de colocar um compactador em pé no banco do passageiro do meu carro pessoal rodeado de isopor, papelão, cordas com os vidros abertos e o Marcus no telefone dizendo: Me promete que você não vai colocar um compactador no seu carro? (sabendo que eu não daria ouvidos e levaria mesmo assim), gosto de transformar o “não dá” em “deve ter um jeito de fazer”.



Recentemente me tornei Empreteca, por meio de um programa de formação de empreendedores do Sebrae. Foi um processo intenso e muito rico de conexão com o meu EU gestora que me ajudou a enxergar o tamanho do potencial que eu ainda tenho para desenvolver.

Em meio a toda didática louca que o programa promove, tive a oportunidade de incentivar uma linda mulher a voltar a acreditar em si e a se superar. Vi brilho nos olhos dos meus filhos e uma admiração singular no olhar da minha filha de 13 anos por cada conquista que alcancei mesmo ficando praticamente ausente por uma semana. Me validei como mulher, mais ainda como gestora (para mim) e pretendo seguir assim incansavelmente aprendendo. Para mim a aprendizagem é sinônimo de vida pulsante, qualquer tipo de aprendizagem é válido.

Ser rental para mim é fazer parte de um processo de progresso social, é contribuir com a economia, é ser parte integrante, é permitir que outros sejam e que promovam melhorias para si e para o outro. Como mulher do rental, é fortalecer a atuação feminina que vem crescendo de uma forma admirável e mostrar o quanto podemos executar com propriedade uma atuação assertiva, afetiva, cheia de foco e garra. É ter como parte da missão, erguer outras mulheres e nos aprimorarmos.

A Madloc em julho faz 6 anos, está consolidada no mercado, compartilha o seu know-how em prol do rental junto a associações tanto de locadores quanto de segurança do trabalho e é muito gratificante fazer parte desta construção, vivenciar sua evolução e estar à frente de seus projetos junto ao meu parceiro de vida.

# SEJA UM ASSOCIADO À Alec



**SAIBA MAIS**

## CHAVE DE FENDA ELÉTRICA 4V



Para quem busca por praticidade, a DEWALT também oferece como novidade a Chave de Fenda Elétrica sem Fio com Controle FlexDrive™ 14 PC - DWHT66719, que possui uma velocidade de até 360 RPM e pode parafusar até 680 parafusos por carga, junto do controle 360° FLEXDRIVE™. A ferramenta também conta com um controle de torque de 6 estágios, 4 luzes de LED com desligamento automático, retenção de ponta segura e é carregada via USB-C, acompanhada de 14 peças..



0800-703-4644



+1 209 409 3173

Site: [CLIQUE AQUI](#)

E-mail: [CLIQUE AQUI](#)

## MÁQUINA PARA LIMPEZA DE ANDAIMES



A Local Máquinas Soluções lança máquina revolucionária para limpeza de andaimes! Com sistema de raspagem e escovação, remove sujeira sem água, aliando eficiência e sustentabilidade. Compacta, silenciosa e com motor de 1 hp, reduz consumo de energia. Ideal para locadoras que buscam produtividade e responsabilidade ambiental.



**LOCAL MÁQUINAS**  
SOLUÇÕES PARA LOCADORAS



(19) 97103-2481

E-mail: [CLIQUE AQUI](#)

## EQUIPAMENTO AIRLESS PARA PINTURA - D-3X



Potência, durabilidade e praticidade em um só equipamento! A D-3X é o equipamento airless ideal para pintura na construção civil, com motor blindado de alto desempenho, sistema airless de diafragma e cabeçote em aço inox. Conta com voltímetro, regulador de pressão de alta precisão e vazão de até 3,6 litros/min. Proporciona excelente acabamento, alta vazão e longa vida útil. Pronta para trabalhos intensos!



(47) 3374-5969

Site: [CLIQUE AQUI](#)

E-mail: [CLIQUE AQUI](#)

# A melhor estratégia de **MARKETING**

para se aproximar dos locadores



# Alec



**PORTAL  
ALEC**



**APP  
CÁLCULO  
DE LOCAÇÃO**



**PATROCÍNIO  
ALUGAR REGIONAL**

**REVISTA DIGITAL  
RENTAL NEWS**



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

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