


Revista

RENTAL NEWS

EDIÇÃO JULHO/AGOSTO • 2025

A wide-angle photograph of a large audience seated in a modern conference room. The room has large glass windows and a high ceiling with recessed lighting. The audience is diverse in age and is focused on a presentation being given at the front of the room. A speaker is visible at the front, standing near a podium and gesturing. The audience members are seated in rows, and many are looking towards the front. Some are holding laptops or smartphones. The overall atmosphere is professional and attentive.

REFORMA TRIBUTÁRIA, PRECIFICAÇÃO E CENÁRIO DA CONSTRUÇÃO (FGV IBRE): 5 RECADOS DO ALUGAR SÃO PAULO

GESTÃO

Reforma tributária: Sem sistema de gestão, não há como operar.

Pág. 20

MARKETING

CRM: o cérebro digital que sua locadora precisa para vender mais e atender melhor.

Pág. 33

MULHERES NA LOCAÇÃO

Rebekah Curi: liderança feminina que transforma o setor de energia e locação.

Pág. 41

Índice

04

EDITORIAL
Palavra do Presidente

05

FIQUE POR DENTRO
Visita à fábrica da XCMG

08

FIQUE POR DENTRO
Alugar Ribeirão Preto

11

FIQUE POR DENTRO
Visita à fábrica da MWM

13

FIQUE POR DENTRO
Atlas Copco Day

15

FIQUE POR DENTRO
5 recados do Alugar São Paulo

20

GESTÃO
Reforma tributária

33

MARKETING
A importância do CRM

40

MULHERES NA LOCAÇÃO
Rebekah Curi

45

LANÇAMENTOS
Muitas novidades DeWALT



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

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

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS LOCADORES DE EQUIPAMENTOS E BENS MÓVEIS

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

Auxiliar Administrativo: Claudia Melhem
administrativo@alec.org.br

Coordenadora: Priscilla Vieira
atendimento@alec.org.br

Redação: Marot Gandolfi

Edição e Produção Gráfica: Luiz Sanna

Publicidade: Planeja Comunicação Completa e Marketing Assertivo
11 99931-1430 | contato@planejacomunica.com.br
www.planejacomunica.com.br

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

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

GESTÃO 2024/2025

Diretoria Executiva

Presidente
Bruno Eloel Arena (Casa do Construtor Rio Claro)

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

Diretora Tesoureira
Alexandre Forjaz (Platafort)

Diretora Secretária
Maristela de Melo Machado Cardoso (EPL Paulista)

Diretoria Adjunta

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

Diretora de Relações Sociais
Carla Pinheiro (Andraus Locadora)

Diretoria Setorial

Diretor de Fabricantes
Daniel Ascari (Big Rental)

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)

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

Os últimos meses foram de intensa movimentação para o setor de locação de equipamentos. Os eventos regionais e nacionais da ALEC mostraram, mais uma vez, a força do associativismo e a importância de estar preparado para as mudanças que já batem à porta.

O Alugar Ribeirão Preto reuniu mais de 100 locadores em agosto para debater a Reforma Tributária e compartilhar experiências práticas em um Hot Seat de alto nível. Poucos dias depois, em São Paulo, o Alugar São Paulo concentrou atenções em três eixos decisivos: a transição tributária, os ajustes de precificação e o cenário econômico da construção civil. Com palestras de especialistas renomados, os locadores saíram com clareza sobre o que muda e como se preparar.

Além dos encontros, o setor viveu um ciclo de aproximação com grandes fa-



Bruno Arena
Presidente

bricantes. As visitas às fábricas da XCMG, MWM e ao centro logístico da Atlas Copco proporcionaram experiências imersivas que reforçam a confiança nos equipamentos, aproximam empresários e fabricantes e ampliam o conhecimento sobre tecnologia, inovação e sustentabilidade.

Esta edição também traz análises essenciais para quem está atento ao futuro: um olhar técnico de Sergio Canovas da P2S sobre os impactos práticos da Reforma Tributária, a importância do CRM para organizar a gestão de clientes e a trajetória inspiradora de Rebekah Curi da Tecnoqera que mostra a força das mulheres no setor de locação.

Em um cenário de transformação, informação é o principal ativo.

Boa leitura!

FIQUE POR DENTRO



LOCADORES VISITAM FÁBRICA DA XCMG E CONHECEM DE PERTO A POTÊNCIA DA INDÚSTRIA DE MÁQUINAS PARA CONSTRUÇÃO

Com mais de 1 milhão de m², fábrica em Pouso Alegre (MG) impressiona empresários do setor de locação com sua estrutura, tecnologia e capacidade de produção de até 7.000 máquinas por ano.

No dia 16 de julho, um grupo de locadores de equipamentos teve uma experiência imersiva ao visitar a fábrica da XCMG em Pouso Alegre, Minas Gerais. A gigante chinesa do setor de máquinas para construção abriu suas portas para apresentar sua impressionante estrutura, seu processo de fabricação de ponta e sua estratégia de crescimento no Brasil.

Com uma área total de 1 milhão de metros quadrados – dos quais 150 mil são dedicados à construção de galpões – a planta abriga quatro galpões principais de produção e mais de 10 instalações auxiliares, capazes de realizar todas as etapas do processo produtivo, como preparação de peças, solda, usinagem, montagem e pintura. A fábrica tem capacidade anual para produzir até 7.000 máquinas, reforçando sua relevância estratégica no cenário industrial brasileiro.

Inaugurada oficialmente em 2014, a fábrica de Pouso Alegre é hoje um centro de excelência

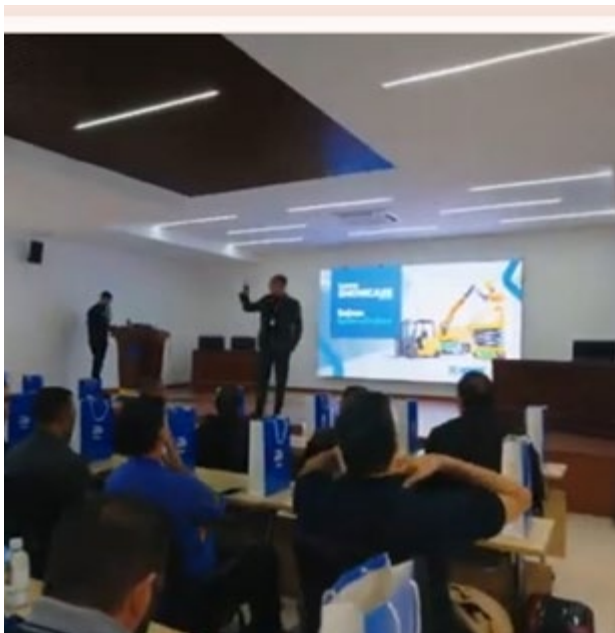


da XCMG na América Latina. A visita foi uma oportunidade única para os locadores conhecerem de perto os equipamentos que vêm conquistando espaço nos canteiros de obras em todo o país, especialmente as plataformas elevatórias – um dos itens mais alugados atualmente.

Além da planta em Minas Gerais, a XCMG mantém um robusto Centro de Distribuição de Peças e Serviços para a América Latina em Guarulhos (SP), com 50 mil m² de área, onde também opera um centro de treinamento técnico credenciado. A empresa ainda conta com unidades em Contagem e Parauapebas voltadas ao segmento de mineração.

Um dos pontos mais valorizados durante a visita foi a estrutura de pós-venda da XCMG. A assistência técnica ágil e bem treinada foi destacada e elogiada por diversos participantes. O evento foi encerrado com um almoço de confraternização entre os locadores e representantes da fábrica, promovendo uma rica troca de experiências e fortalecendo os laços entre indústria e mercado de locação.

Como reconhecimento pela calorosa recepção, a vice-presidente da ALEC, Monica Zambolini, entregou posteriormente, durante a Concrete Show, uma placa de agradecimento



a Mauro Longo, responsável do departamento de vendas da XCMG. O gesto simboliza a parceria entre a fabricante e os locadores, reforçando a importância dessa aproximação para o desenvolvimento do setor.

A visita à XCMG reafirma o papel da fabricante como parceira estratégica para locadoras que buscam expandir seus negócios com qualidade, inovação, confiança — e a segurança de contar com um pós-venda verdadeiramente comprometido com o sucesso de seus clientes.



FIQUE POR DENTRO



ALUGAR RIBEIRÃO PRETO REÚNE MAIS DE 100 LOCADORES PARA DEBATER A REFORMA TRIBUTÁRIA E COMPARTILHAR EXPERIÊNCIAS

Com palestra de Paulo Henrique Souza e um Hot Seat repleto de ideias práticas, o Alugar Regional promoveu networking e insights valiosos para o setor.

A 4ª edição do Alugar Ribeirão Preto foi um sucesso absoluto, reunindo mais de 100 locadores da região no Bar Kauai Botânico, no dia 7 de agosto, para uma noite de conhecimento, troca de experiências e networking.

O Alugar Regional, promovido pela ALEC, já se consolidou como ponto de encontro entre locadores e fornecedores. Mais do que um evento, tornou-se um espaço para atualização sobre temas estratégicos, compartilhamento de dicas práticas e geração de negócios — sempre encerrando com momentos de confraternização entre os participantes.

O destaque da noite foi a palestra de Paulo Henrique Souza, tributarista especialista no setor de locação, que trouxe uma análise detalhada da Reforma Tributária e de seus impactos no rental. O alerta inicial já acendeu discussões: a partir de janeiro, locadoras que nunca emitiram nota fiscal passarão a ter essa obrigação. A pergunta pro-

vocadora — “Seu sistema está pronto?” — reforçou a necessidade de adaptação urgente.

Outro momento marcante foi o Hot Seat, com a participação de Denilson Abud Filho (Aloc), Anderson de Paiva (Nasa) e Lais Garcia Lima Gonzalez (CGL Andaimés). A presença de representantes da nova geração do setor trouxe energia renovada, novas visões e soluções inovadoras, como o contrato digital — ferramenta que ainda enfrenta resistência de parte dos empresários, mas que já se mostra eficiente para agilizar processos e reduzir riscos.

Entre ideias, experiências e bons negócios, o evento cumpriu seu papel: conectar e fortalecer o mercado de locação, preparando-o para os desafios e oportunidades que vêm pela frente.

O Alugar Ribeirão Preto contou com o patrocínio das empresas Buffalo, Fortequip, Generac Mobile, Mecan, Metalpama, Nauber, SPC, Superbull, Triunfo Andaimés e Vibromak.



ALUGAR *Regional* 2025

23 SETEMBRO

CAMPINAS

21 OUTUBRO

BELÉM

11 NOVEMBRO

CUIABÁ

FIQUE POR DENTRO



**ALEC E MWM PROMOVEM VISITA À FÁBRICA EM SÃO PAULO
E REÚNEM MAIS DE 40 LOCADORES**

FIQUE POR DENTRO

A MWM, em parceria com a ALEC, recebeu em 21 de agosto, mais de 40 locadores em sua fábrica em São Paulo para uma visita técnica que uniu conhecimento, networking e aproximação entre fabricantes e empresários do setor de locação.

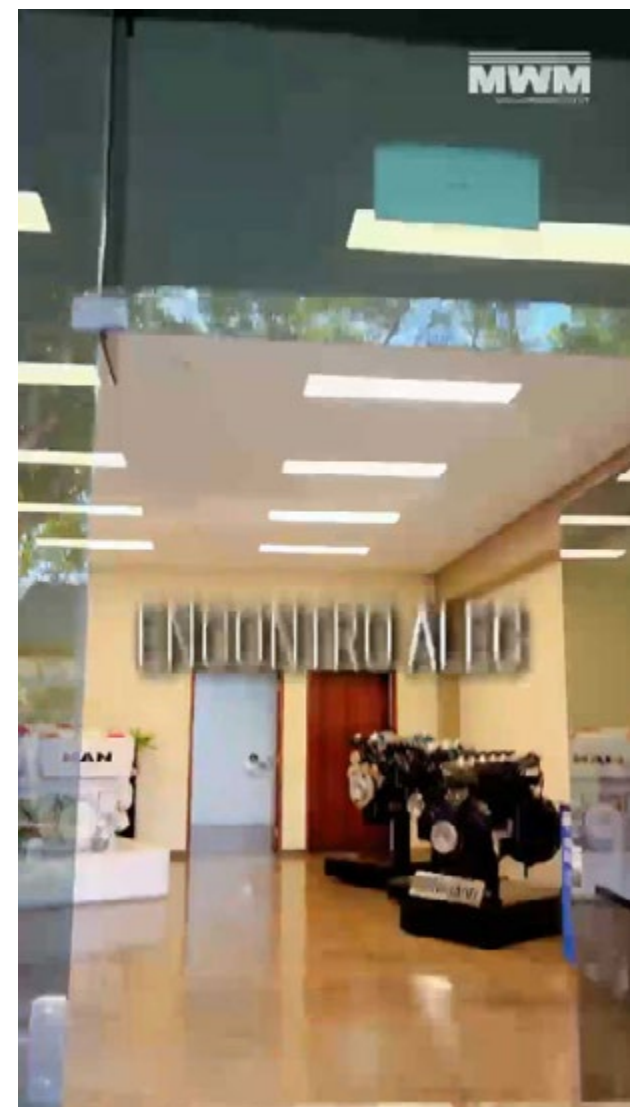
Logo na chegada, os participantes foram recepcionados com um café da manhã e, em seguida, assistiram a apresentações técnicas sobre os equipamentos da marca. A programação incluiu ainda um tour pelas instalações da fábrica – que conta com cerca de 1.500 colaboradores – dividido em grupos para que todos pudessem acompa-

nhar de perto os processos de fabricação, o rigor aplicado em cada etapa e a alta tecnologia que faz da unidade uma verdadeira cidade tecnológica.

O encontro foi encerrado com um almoço, proporcionando um momento de networking e integração entre locadores e representantes da MWM. Durante o evento, a vice-presidente da ALEC, Monica Zambolini, entregou uma placa de agradecimento a Durval Graça Junior, Gerente de Vendas Geração de Energia da MWM, em reconhecimento à abertura da fábrica e à oportunidade oferecida aos empresários do setor.



Para a ALEC, ações como essa reforçam a importância de aproximar os locadores das principais indústrias do mercado, ampliando a visão sobre inovação, processos e tecnologia aplicada, além de fortalecer o relacionamento entre os diferentes elos da cadeia



FIQUE POR DENTRO

**Atlas Copco
Group**

**ATLAS COPCO DAY REÚNE LOCADORES E
REFORÇA CONFIANÇA NOS EQUIPAMENTOS**

No dia 03 de setembro, a Atlas Copco abriu as portas de seu centro logístico em Sorocaba para receber locadores de equipamentos em uma manhã especial de visitas e demonstrações. O encontro, batizado de Atlas Copco Day, aproximou fabricantes e empresários do setor de locação, reforçando a confiança nos equipamentos e trazendo informações essenciais sobre tecnologia, inovação e sustentabilidade.

O evento contou com a presença de mais de 20 locadores de diferentes regiões, alguns já exper-



rientes na operação de máquinas de grande porte e outros em fase de estudo para ampliar sua linha de produtos. Durante a visita, os participantes puderam conhecer de perto compressores, geradores, torres de iluminação, bombas e baterias de última geração.

A Atlas Copco, presente em mais de 180 países, destacou seu compromisso com práticas ESG, apresentando soluções que reduzem o consumo de combustível e diminuem significativamente a emissão de CO², incluindo equipamentos totalmente movidos a bateria. Cada detalhe dos produtos é pensado para resistir às condições de uso típicas da locação, como intempéries e alta exigência operacional.

O encontro foi marcado pelo espírito de troca e aprendizado. Para a ALEC, iniciativas como essa fortalecem o elo entre fabricantes e locadores, permitindo que os empresários conheçam melhor a tecnologia disponível no mercado e tomem decisões de investimento mais seguras.

Em reconhecimento à receptividade e à contribuição da Atlas Copco para o setor, a ALEC entregou uma placa de agradecimento à empresa durante o evento.

O Atlas Copco Day deixou clara a importância de aproximar ainda mais os locadores de fabricantes comprometidos com inovação, eficiência e sustentabilidade. Mais do que conhecer equipamentos, foi uma oportunidade de consolidar relações e de inspirar confiança no futuro da locação.



FIQUE POR DENTRO



**REFORMA TRIBUTÁRIA, PRECIFICAÇÃO E CENÁRIO DA
CONSTRUÇÃO (FGV IBRE): 5 RECADOS DO ALUGAR SÃO PAULO**

O Alugar São Paulo reuniu locadores e especialistas para um mergulho prático no que vem pela frente: a transição tributária que atinge diretamente o setor, os ajustes de precificação para preservar a rentabilidade e o panorama econômico da construção civil. Em três apresentações complementares — de Rafael Reis, Paulo Henrique Souza e Ana Maria Castelo — o público saiu com um roteiro claro do que muda, quando muda e como se preparar.

Realizado na sede da TOTVS, em São Paulo, no dia 27 de agosto, o Alugar São Paulo concentrou a atenção do público em três eixos decisivos para o negócio de locação.

Abrindo a programação, Rafael Reis — advogado e contador pela UEL, especialista em Contabilidade Tributária (UEL) e em Direito Tributário (PUC-MG), sócio do Rocha & Rocha Advogados



(filial SP), vice-diretor jurídico do Movimento Destrava Brasil e gerente do Comitê Tributário da ABLA — apresentou um panorama claro da Re-

forma Tributária e seus efeitos diretos sobre a locação. Entre os pontos centrais, destacou o cronograma de implantação e a necessidade de emissão de nota fiscal pelas locadoras já a partir de janeiro de 2026, o que exige adequações de processos, sistemas e contratos. O recado foi inequívoco:

mapear operações, classificar corretamente itens e serviços, revisar cláusulas comerciais e treinar equipes de faturamento/financeiro deixou de ser “boa prática” e passou a ser agenda obrigatória.

Na sequência, Paulo Henrique Souza — tributarista e especialista em locadoras, sócio da AUDIT Consult, fundador da Audit LocOne, instrutor na Audit Academy e na UniABLA, associado à FleetHunter na BUYSell — tratou do tema que mais preocupa o dia a dia do locador: precificação na Reforma Tributária. Com simulações e exemplos, mostrou como a mudança de regime impacta a alíquota efetiva, o custo total da diária e a margem operacional, e por que a matemática “pré-reforma” deixa de funcionar. As recomen-



dações envolveram: (1) recompor a estrutura de custos com os novos tributos; (2) separar com rigor o que é recuperável via crédito e o que não é; (3) recalibrar markups e política de descontos; (4) revisar contratos de longo prazo; e (5) acompanhar KPIs de margem por família de equipamentos. Mensagem-chave: mudar a mentalidade e o modelo de cálculo é condição para preservar a rentabilidade.

Encerrando, Ana Maria Castelo — economista com mestrado pela USP, coordenadora de Projetos da Construção no FGV IBRE desde 2010 (responsável pelas análises do INCC-M e da Sondagem da Construção) e sócia-diretora da Econit — apresentou uma leitura objetiva do ce-

nário macro e setorial da construção. Com base nos indicadores da FGV, abordou dinâmica de custos (INCC-M), oscilações da confiança dos empresários, a relevância dos programas habitacionais como o Minha Casa, Minha Vida e os desafios de infraestrutura. As implicações para as locadoras passam por planejamento de caixa, atenção ao custo financeiro, à velocidade das obras e à produtividade, com ênfase em eficiência operacional e diferenciação em serviços.

Em conjunto, as três palestras formaram um roteiro de ação: entender o cronograma da Reforma, recalcular preços com base nos custos tributários reais e navegar o ciclo da construção acompanhando indicadores de custo e confiança. Para o locador, o momento pede antecipação, ajustes contratuais e qualificação do time.



Marina Barbieri

Nathalia Bernardes

Amanda Lira

2ª EDIÇÃO
**O PODER FEMININO
NO RENTAL**

25 de novembro

Garanta sua vaga.
Clique aqui.

Rebeka Curi

Sonáira Gorges

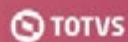
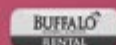
Walkiria Laranjeira

Vera Mor

Realização:



Patrocínio:



Programação

2ª EDIÇÃO
**O PODER FEMININO
NO RENTAL**

25 DE NOVEMBRO

13h00 - 14h00 - Credenciamento

14h00 - 14h15 - Abertura

14h15 - 14h30 - Fala Totvs

14h30 - 14h45 - A Força da União - Monica Zambolini e Carla Pinheiro

14h45 - 15h30 - "Conheça o Poder de Ser Você Mesma" - Amanda Lira

15h30 - 16h15 - Hot Seat

16h15 - 16h45 - Coffee Break

16h45 - 17h30 - "Mulheres que se posicionam, Mulheres que inspiram!" - Nathalia Bernardes

17h30 - 18h15 - "Construindo Conexões Reais" - Marina Barbieri - Sebrae

18h30 - 19h00 - Sorteio de prêmios

19h00 - 20h00 - Coquetel

Realização:

Alec

Patrocínio:

FORTEQUIP

mecan

VIBROMAK

TOTVS

**BUFFALO
RENTAL**

**SPC
BRASIL**

**LG
CONTAINERS**

METALPAMA



REFORMA TRIBUTÁRIA:
SEM SISTEMA DE GESTÃO,
NÃO HÁ COMO OPERAR

A Reforma Tributária já é uma realidade e traz impactos diretos para o setor de locação de equipamentos. Com a criação da CBS e do IBS, que compõem o novo modelo de tributação sobre o consumo, as locadoras precisarão rever sua forma de precificação, modernizar processos e adotar sistemas de gestão preparados para esse novo cenário.

Para entender melhor os efeitos práticos da Reforma, conversamos com Sergio Canovas, diretor da P2S Tecnologia, empresa que participa ativamente do Comitê de Implementação da Reforma Tributária da AFRAC. Na entrevista a seguir, Sergio explica as principais mudanças, os riscos para quem não se adaptar e as oportunidades para modernização do setor.



1. Você pode resumir o que é essa Reforma Tributária?

Sergio Canovas: No cenário atual de tributação no Brasil, as atividades de locação não estavam sujeitas ao ICMS (estadual), que tributa vendas de mercadorias, nem ao ISS (municipal), que tributa serviços. A Reforma Tributária introduz novos tributos sobre o consumo, a CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços, federal) e o IBS (Imposto sobre Bens e Serviços, estadual/municipal), que juntos formam o IVA (Imposto sobre Valor Agregado). A CBS substituirá o PIS e COFINS e o IBS substituirá o ICMS e o ISS. A Lei Complementar 214/2025 prevê explicitamente que esses novos tributos incidirão sobre as operações de locação. Ou seja, de modo geral, o PIS/COFINS será substituído pela CBS e o IBS será a grande novidade para as locadoras.

2. Quais pontos da Reforma Tributária terão maior impacto na operação diária das locadoras?

Sergio Canovas: O primeiro impacto será na precificação, já que as locadoras terão de considerar as novas alíquotas, lembrando que haverá um período de transição entre 2026 e 2032. Outro ponto é a necessidade de sistemas de gestão integrados ao governo, já que a sistemática de créditos e débitos da CBS/IBS dependerá da emissão de documentos fiscais eletrônicos. Além disso, o conceito de split payment pode afetar o fluxo de caixa, pois o recolhimento dos tributos será automático no momento do pagamento.

3. Que mudanças imediatas você acredita que as

empresas precisarão fazer já no início de 2025?

Sergio Canovas: Em 2026 as empresas terão de destacar nas notas fiscais as alíquotas e valores da CBS e do IBS. Isso exige sistemas preparados, atualizados e parametrizados já em 2025, para que em janeiro de 2026 as locadoras iniciem esse processo sem dificuldades.



4. De que forma um sistema de gestão especializado pode ajudar as locadoras a se adequarem ao novo regime tributário?

Sergio Canovas: Mais do que ajudar, será uma obrigação. Sem um sistema adequado, será impossível operar, já que os créditos e débitos estarão vinculados à emissão de documentos fiscais eletrônicos e pagamentos. Sistemas especializados permitem também simular a precificação durante a transição. Na P2S, desenvolvemos um Simulador de Reforma Tributária integrado ao PrimeStart,

nosso software de gestão para locadoras.

5. Como a automação do sistema pode reduzir erros e agilizar processos relacionados à emissão de notas fiscais, apuração de impostos e relatórios?

Sergio Canovas: A apuração da CBS começa em 2027 e do IBS em 2029. O sistema precisa controlar créditos e débitos de forma automática, lembrando que o crédito só poderá ser usado quando o imposto da etapa anterior for pago. O split payment ajudará nisso. Sem automação, o risco de apuração incorreta é muito alto.

6. Na sua experiência, qual é a maior dificuldade que as locadoras enfrentam na hora de implementar mudanças no sistema de gestão?

Sergio Canovas: O maior desafio é a falta de dedicação no processo de implantação. Muitas vezes não há tempo, processos claros ou liderança comprometida, o que leva a implantações superficiais. Isso compromete resultados e relatórios, gerando frustração. Para que funcione, é preciso capacitação, tanto na operação do sistema quanto no entendimento conceitual dos novos tributos.

7. A Reforma Tributária, apesar dos desafios, pode ser uma oportunidade para as locadoras modernizarem processos?

Sergio Canovas: Com certeza. Ainda que seja uma obrigação, a Reforma vai induzir a modernização, obrigando a adoção de sistemas e práticas mais

eficientes e integradas.

8. Para quem ainda não usa um sistema especializado, qual é o risco de continuar operando de forma manual ou com soluções genéricas neste novo cenário?

Sergio Canovas: Eu diria que operar de forma manual ou com soluções genéricas não será mais uma opção. A Reforma foi desenhada para se apoiar em tecnologia. Em breve, a fatura em papel não terá mais validade. No mínimo, será preciso ter um sistema emissor de documentos fiscais específico para a atividade de locação.



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: [@dredorental](#)



FESTA FIM DE ANO

Open bar de drinks fantásticos
Música ao vivo com piano

DJ animando a pista
E muita diversão garantida!

12 dez | Clube Círculo Militar | às 20h

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

Termômetro

Mercado de Locação

JULHO 2025

UF das locadoras que participaram da pesquisa:

**AL - 1,6% | BA - 3,3% | CE - 1,6% | DF - 1,6% | ES - 1,1% | GO - 1,6% | MT - 3,1% |
MG - 3,1% | PR - 3,1% | PE - 3,1% | RO - 1,6% | RS - 1,6% | SP - 78,1%**

Qual a faixa mensal de faturamento da locadora?

até 100.000	17,2%
de 100.000 a 200.000	10,9%
de 200.000 a 400.000	26,6%
de 400.000 a 1.000.000	28,1%
acima de 1.000.000	20,3%

Termômetro

Mercado de Locação

JULHO 2025

Em qual segmento sua locadora atua com mais intensidade?

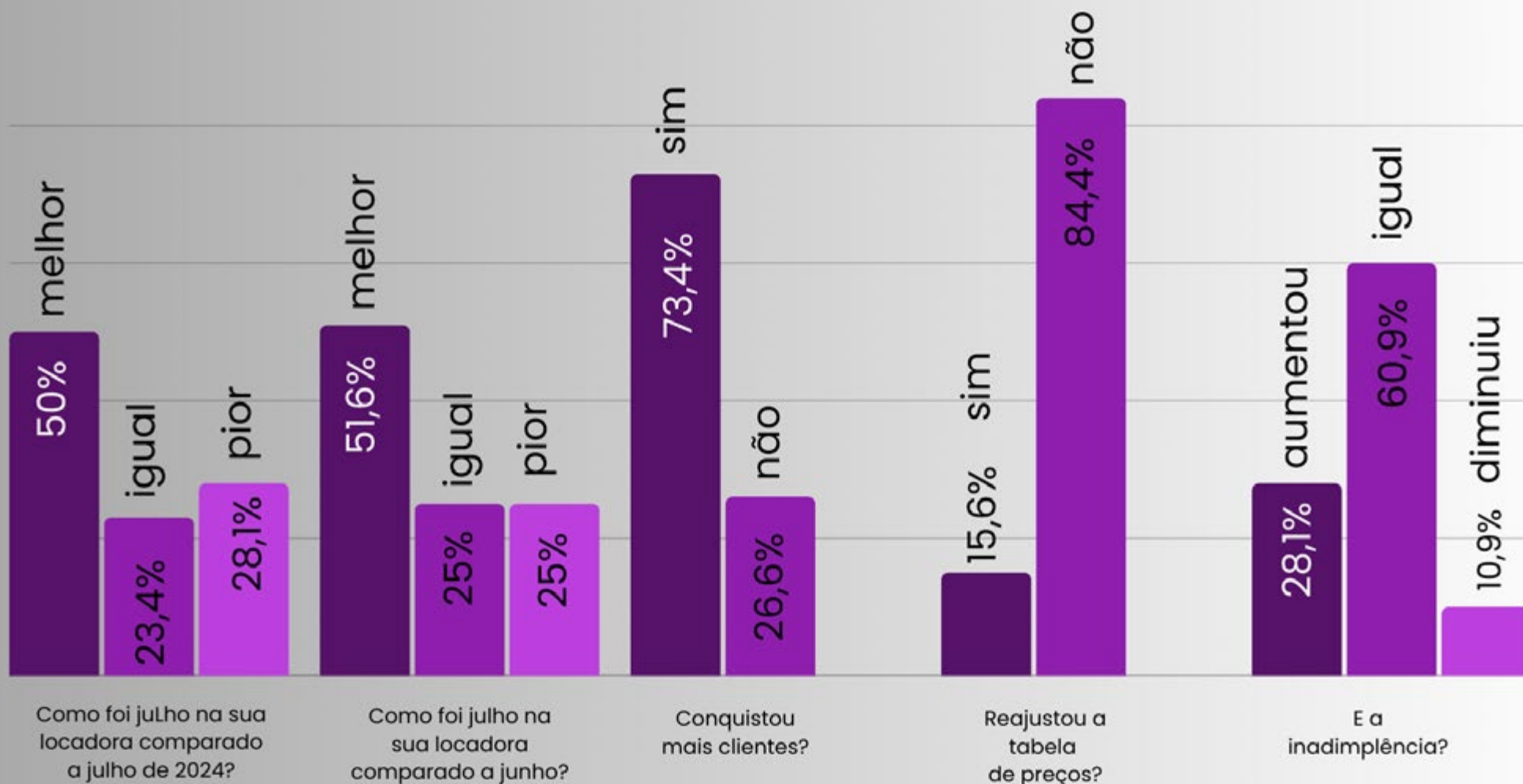
construção civil	100%
indústria	20,3%
infraestrutura	14,1%
saneamento	10,9%
mineração	1,6%
comércio	23,4%
pessoa física	39,1%
outros	7,8%

Termômetro

Mercado de Locação

JULHO 2025

64 participantes



Termômetro

Mercado de Locação

AGOSTO 2025

UF das locadoras que participaram da pesquisa:

CE - 1,4% | ES - 1,4% | MT - 1,4% | MG - 2,9% | PR - 5,7% |

PE - 2,9% | RJ - 2,9% | RS - 2,9% | SP - 80%

Qual a faixa mensal de faturamento da locadora?

até 100.000	14,3%
de 100.000 a 200.000	24,3%
de 200.000 a 400.000	18,6%
de 400.000 a 1.000.000	22,9%
acima de 1.000.000	21,4%

Termômetro

Mercado de Locação

AGOSTO 2025

Em qual segmento sua locadora atua com mais intensidade?

construção civil	97,1%
indústria	37,1%
infraestrutura	21,4%
saneamento	18,6%
mineração	4,3%
comércio	15,7%
pessoa física	31,4%
outros	7,1%

Termômetro

Mercado de Locação

AGOSTO 2025

70 participantes



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.





Locadora
Arapiraca/AL
www.veloclocacoes.com.br



Locadora
Londrina/PR
www.sinergymaquinas.com.br



Locadora
Tabapuã/SP



Locadora
São Paulo/SP
www.rentallocsul.com.br



Locadora de equipamentos de ginástica
São Paulo/SP
www.kikos.com.br



Locadora
São Paulo/SP
www.clicloc.com.br



**CRM: O QUE É E POR QUE SUA
LOCADORA NÃO PODE FICAR SEM**

Você já tentou lembrar quando foi a última vez que um cliente alugou um equipamento, quais modelos ele escolheu ou quanto pagou, e acabou tendo que revirar planilhas, mensagens e anotações para descobrir? Esse é um dos sinais de que sua locadora pode estar precisando de um CRM.

O que significa CRM?

CRM vem do inglês Customer Relationship Management, que significa Gestão de Relacionamento com o Cliente. Na prática, é um sistema que organiza todas as informações e interações com clientes em um único lugar, incluindo histórico de locações, contatos, contratos, pagamentos, negociações em andamento e até conversas no WhatsApp e redes sociais.

Pense nele como um “cérebro digital” da sua locadora, sempre atualizado, disponível para toda a equipe e pronto para mostrar, em segundos, qualquer informação que você precise.

Por que isso é tão importante para uma locadora?



O setor de locação lida com diversos processos ao mesmo tempo, como novos orçamentos, equipamentos saindo para obras, devoluções, manutenções e renovações de contrato. Quando tudo isso é controlado de forma manual ou espalhado em várias ferramentas, a chance de perder prazos e oportunidades é enorme.

Com um CRM, você consegue centralizar todos os dados dos clientes em um único sistema, acompanhar cada negociação desde o primeiro contato até a assinatura do contrato, automatizar tarefas repetitivas e lembretes de devolução e manter um histórico detalhado para personalizar o atendimento.

Exemplo real do dia a dia

Vamos supor que hoje você queira fazer uma oferta para reativar clientes de construtoras que já passaram pela sua locadora. Você sabe exatamente quem são esses clientes? Consegue listar quais equipamentos eles já alugaram, qual foi o último contrato, quando foi a última locação e quanto investiram?

Com um CRM, essas respostas aparecem em segundos. Você filtra apenas as construtoras que já foram suas clientes, analisa o histórico de cada uma e cria uma proposta personalizada. Assim, é possível oferecer exatamente o que elas precisam no momento certo, aumentando muito as chances de fechar novas locações e mantendo a concorrência distante.



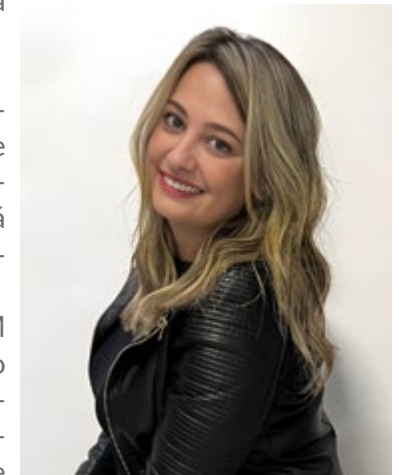
Benefícios diretos para locadoras

- Mais organização, já que todas as informações ficam no mesmo lugar.
 - Mais produtividade, pois há menos tempo perdido procurando dados e mais tempo negociando.
 - Mais vendas, porque você sabe exatamente quem contatar e quando.
 - Atendimento personalizado, já que cada cliente é tratado de forma única.
- Relatórios estratégicos, com dados sobre faturamento, taxa de conversão e ticket médio para tomar decisões melhores.
 - Você consegue visualizar como está sendo o atendimento da sua equipe e medir o tempo de resposta para cada cliente, garantindo um serviço mais ágil e eficiente.

Conclusão

O CRM não é apenas uma ferramenta tecnológica, mas sim um parceiro de gestão que ajuda sua locadora a vender mais, atender melhor e evitar perdas por falta de organização.

Se hoje você ainda depende de planilhas ou anotações soltas, está na hora de considerar esse passo. Um bom CRM transforma o jeito como você administra seus clientes e garante que nenhuma oportunidade escape.



Aline Cecci

Rental Leads Marketing e Vendas

FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.

voke

CSM[®]
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

ELOCA

D&O
sistemas

MetaX
Acessórios / Ferramentas / Equipamentos / Peças

BETOMAQ

LocApp

Atlas Copco

DEWALT

ALDIT[®]
✓ ✓ ✓ ✓

obras online
Conectando Fornecedores à Construtores

BUFFALO
MOTORES E ALTERNADORES
RENTAL

seei

FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



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



**cumpra a
convenção e
valorize a sua
equipe**



apenas
R\$ 49

Seguro de vida
(30.000) +
Seguro saúde +
Assistência Funeral

Para os familiares

apenas
R\$ 29

Seguro de vida
(10.000) +
Seguro saúde +
Auxílio Funeral



QUALLY
SAÚDE DIGITAL

**MONGERAL
EGON**
Construa seu amanhã

Alec



CLIQUE AQUI

REBEKAH CURI: LIDERANÇA FEMININA QUE TRANSFORMA O SETOR DE ENERGIA E LOCAÇÃO

Determinada desde cedo, Rebekah Curi trilhou uma trajetória marcada por coragem, dedicação e resultados. De seu primeiro emprego aos 14 anos até a posição de liderança na Tecnogera, ela mostra que competência vai muito além do sobrenome.

Hoje, lidera equipes e iniciativas que diversificaram o portfólio da empresa, ampliando a atuação no mercado de energia e plataformas elevatórias, sempre com olhar para a responsabilidade e para o protagonismo feminino. Na Coluna Mulheres na Locação, ela compartilha sua experiência e visão de futuro para que mais mulheres ocupem espaços de liderança sem a necessidade constante de provar seu valor. Rebekah estará também no Hot Seat do 2º O Poder Feminino no Rental, levando sua história e aprendizados para inspirar outras profissionais do setor.



“Minha trajetória profissional começou cedo. Por necessidade, aos 14 anos, tive meu primeiro emprego como vendedora em uma loja de roupas no shopping. Desde então, passei por diferentes setores, como o farmacêutico e o bancário.

Em 2013, decidi aceitar um grande desafio: trabalhar na empresa da minha família, a Tecnogera. Era um setor completamente novo para mim, o que exigiu uma mudança total de rota na minha vida. Iniciei como consultora comercial, com forte atuação no setor de Vare-

jo, e hoje lidero a equipe comercial de todos os portfólios da companhia.

Ao longo dessa jornada, tive que mostrar que meu espaço na empresa não vinha do meu sobrenome, mas sim do meu esforço, dedicação e resultados. Nesse caminho, em energia, pude contribuir para o desenvolvimento do modelo de negócio voltado ao atendimento emergencial, estruturando não apenas um time comercial, mas também todo o backoffice, para atuar de forma ágil, responsável e integrada. Mais à frente, tive a oportunidade de iniciar a estru-

turação da área de plataformas elevatórias dentro da Tecnogera, contribuindo diretamente para a diversificação, fortalecimento do nosso portfólio e principalmente para uma transição energética com responsabilidade.

Como muitas mulheres, enfrento diariamente o desafio de equilibrar vida pessoal e carreira. Sou casada, mãe de duas filhas e, mesmo com a rotina intensa, sempre priorizei minha família. Tive a sorte de contar com uma rede de apoio que me deu segurança para seguir firme na minha trajetória profissional.

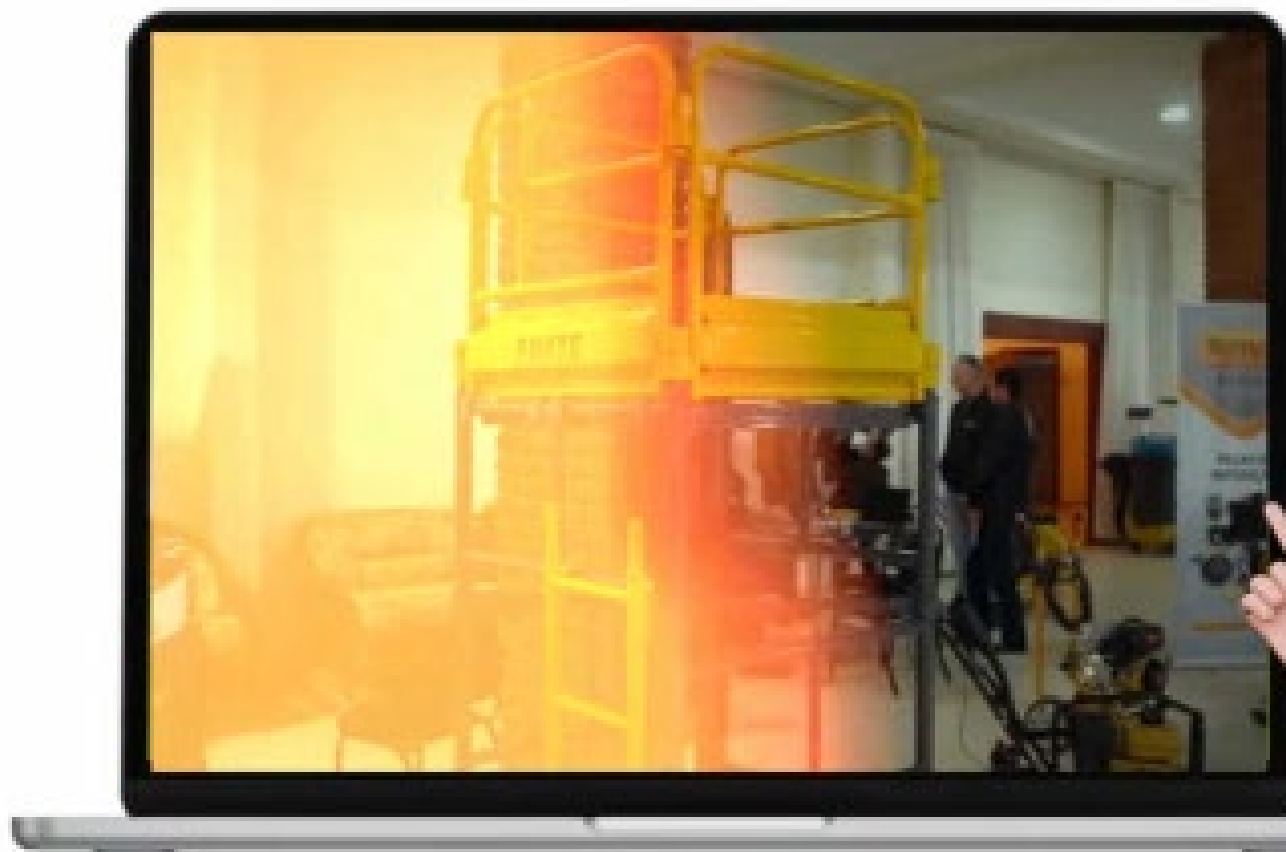
Confesso que, no início, não percebia os desafios de ser mulher em posições de liderança. Sempre atuei em ambientes predominantemente masculinos, com uma cultura de comando mais rígida. Eu me acostumei com esse ambiente, e por isso, demorei a entender as sutilezas e também as barreiras que muitas mulheres enfrentam nesses espaços.

Hoje, me orgulho muito de liderar uma equipe onde a maioria das lideranças são mulheres. Mulheres fortes, muitas delas mães e chefes de família, que colocam sua sensibilidade, inteligência emocional e competência a serviço do nosso negócio. Elas são fundamentais para o nosso sucesso.

Para o futuro, espero que o sucesso das mulheres não seja mais motivo de incômodo. Que possamos ocupar espaços de liderança sem a necessidade constante de provar nossa competência. E, acima de tudo, que o avanço da mulher no mercado de trabalho seja reconhecido como um ganho coletivo, para as empresas, para a economia e para toda a sociedade.”



SEJA UM ASSOCIADO À Alec



SAIBA MAIS

ELETROSSERRA 60V DCCS672B



Desenvolvida para atender a demandas profissionais de cortes em madeiras de maior espessura, o modelo conta com um sabre de 18" (45 cm) e baixo recuo, o que garante maiores segurança e precisão durante o uso. Equipada com motor brushless, a DCCS672B oferece alta eficiência energética e maior durabilidade, e ainda uma necessidade de manutenção consideravelmente reduzida. Em testes comparativos com modelos a gasolina de 40cc, a nova eletrosserra demonstra desempenho superior: entrega 26% mais potência de pico; atinge 2,7 HP e até 150% mais torque quando utilizada com a bateria DCB609. O sistema de lubrificação automático aliado ao ajuste de tensão da corrente que é ferramentado, garante um ajuste mais personalizado, estável e aumenta a produtividade. A solução também conta com um design ergonômico, pensado para proporcionar conforto ao usuário, especialmente em operações prolongadas, tudo isso para tornar o trabalho mais produtivo e seguro.

ELETROSSERRA 20V DCCS621B



Desenvolvida para profissionais que buscam uma solução mais compacta e leve para cortes em madeiras de espessura média. Equipada com sabre de 12" (30 cm), oferece praticidade e precisão em diferentes aplicações. A DCCS621B incorpora diversos sistemas de proteção, como freio de corrente, corrente de baixo recuo e pontas de para-choque, que proporcionam maior controle e segurança durante o uso. O motor brushless garante alta eficiência, desempenho superior e maior durabilidade ao equipamento. Também conta com um sistema de autolubrificação e tensionamento de corrente com ferramenta, a fim de garantir maior confiabilidade e produtividade no dia a dia. Em conjunto com a bateria DCB205 de 5Ah, a eletrosserra alcança uma autonomia de até 100 cortes em madeira de pinho 4x4, garantia de sua eficiência e robustez para as mais diversas demandas profissionais.

ROÇADEIRA E APARADOR DE GRAMAS (2X1) 60V DCSB981B



Projetada para oferecer máxima eficiência e praticidade, a DCSB981B conta com guidão tipo bull handle para proporcionar ergonomia superior e maior conforto durante o uso prolongado. Sua interface interativa facilita o controle do equipamento, controle das 3 velocidades e o monitoramento da carga da bateria, tudo isso para uma operação ainda mais intuitiva. Equipada com motor brushless, a DCSB981B entrega um desempenho equivalente a uma roçadeira a gasolina de 36cc, sem renunciar à praticidade de um equipamento a bateria. O modelo acompanha lâmina de corte de 3 pontas (255 mm de diâmetro) e carretel de nylon QuickLoad de 2 mm, com faixa de corte linha dupla de 17,5". É compatível também com lâminas de 2 e 4 pontas, além de nylon de 2,7 mm, acessórios disponíveis separadamente pela DEWALT

LAVADORAS DE PRESSÃO SEM FIO

Seja para eliminar as sujeiras mais resistentes ou para a limpeza convencional, a DEWALT traz duas

soluções inéditas para a marca:

a Lavadora de Alta Pressão 2x 20V MAX* LI-ION Brushless 1600 PSI - DCPW1600B e a Lavadora Portátil 60V MAX* FLEXVOLT LI-ION

Brushless 1000 PSI - DCPW1000B.

A versão de alta pressão (DCPW1600B) utiliza 2 baterias de 20V e entrega até 1600 PSI de pressão com uma vazão de água de 273L/h (4,55 l/min), o que garante uma limpeza rápida e com economia de água. Esse modelo conta com 2 velocidades e função boost para remoção de sujeiras difíceis. Conta também com compartimento para armazenamento dos acessórios, facilitando guardar e levar o aparelho para onde for necessário. Sua autonomia de trabalho pode chegar a 63 min por carga, a depender da velocidade utilizada.

Para quem precisa de mais portabilidade, a versão DCPW1000B foi feita para atender essa necessidade. A Lavadora de Pressão Portátil utiliza 1 bateria de 60V e entrega até 1000 PSI de pressão com uma vazão de água de 228 l/h (3,8 l/min), o que oferece rapidez e agilidade. Conta com 2 velocidades e

acompanha 2 bicos + aplicador de sabão. Tem proteção climática IPX5 e autonomia de trabalho de até 30 minutos.

Tanto o modelo DCPW1600B quanto o DCPW1000B possuem motor brushless que oferece alta eficiência e durabilidade, além de sistema de autossucção, que permite utilizar água de qualquer fonte de água, como torneira, balde, piscina etc. Com essas características, as novas lavadoras prometem maior mobilidade, flexibilidade e performance para o usuário.



TESOURA DE PODA COM EXTENSOR DCPPR320B



Com a Tesoura de Poda com Extensor 20V MAX* LI-ON – DCPPR320B é possível fazer 1100 cortes por carga com o uso da bateria DCB203 (vendida separadamente), além de uma capacidade de corte de 3,81cm e extensor em alumínio com 2,7m de comprimento, tudo com um design leve e funcional. A tesoura também conta com uma cabeça pivotante lateral com 7 posições, para um desempenho de corte versátil.

APARADOR PARA CERCAS VIVAS DCB205



Eficiente para aparar, cortar ou fazer podas ornamentais de cercas vivas. Com lâminas de corte a laser de dupla ação de 22" (55 cm) proporciona corte rápido com 2800 golpes por minuto. Também entrega grande autonomia de uso, como por exemplo usando uma bateria DeWalt DCB205, chega até 78 minutos, tudo em um novo design que garante uma excelente ergonomia.

SOPRADOR 60V DCBL777B



Com vazão de até 760 CFM (1291 m³/h) e velocidade de ar de até 258 km/h, a novidade garante máxima eficiência e agilidade na limpeza de grandes áreas e em tarefas mais exigentes. Equipado com motor brushless, o soprador oferece alta eficiência, durabilidade e desempenho superior, com uma função turbo para resultados ainda mais rápidos. O manuseio é facilitado pelo painel de LED interativo, que proporciona controle total das funções e otimiza o tempo de trabalho. Outro destaque é o baixo nível de ruído, até 78% menor em comparação com modelos a gasolina, adequado para ambientes sensíveis ao barulho. O produto acompanha dois acessórios: bico concentrador e bico para varredura – além de uma alça de ombro acolchoada, que proporciona mais conforto durante o uso prolongado.



0800-703-4644



+1 209 409 3173

Site: [CLIQUE AQUI](#)

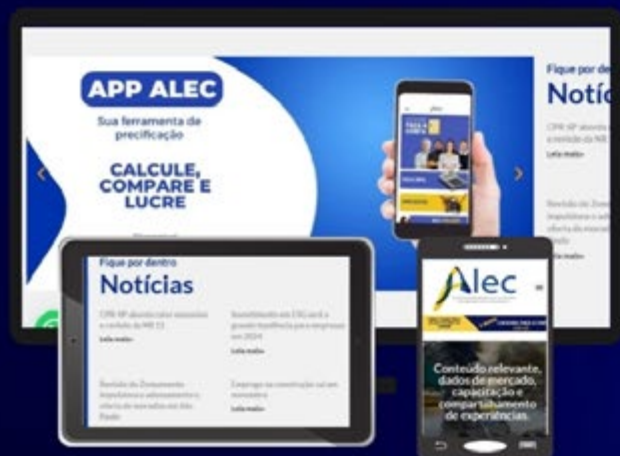
E-mail: [CLIQUE AQUI](#)

A melhor estratégia de **MARKETING**

para se aproximar dos locadores



Alec



**PORTAL
ALEC**



**REVISTA DIGITAL
RENTAL NEWS**

**PATROCÍNIO
ALUGAR REGIONAL**



**APP
CÁLCULO
DE LOCAÇÃO**



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

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