

Revista

# RENTAL NEWS

EDIÇÃO SETEMBRO/OUTUBRO • 2025



**CURSO REFORMA TRIBUTÁRIA:  
SUCESSO TOTAL! AS VAGAS SE  
ESGOTARAM EM TEMPO  
RECORDE E NOVAS TURMAS  
ESTÃO A CAMINHO.**

## **MARKETING**

Perfil da Empresa no Google:  
como colocar sua locadora no  
mapa e atrair mais clientes  
Pág. 36

## **GESTÃO**

Assinatura eletrônica transforma  
contratos de locação: agilidade,  
segurança e novos desafios.  
Pág. 24

## **TECNOLOGIA**

Inteligência Artificial: da teoria  
à prática no setor de locação de  
equipamentos.  
Pág. 19

# Índice

**05**

FIQUE POR DENTRO  
Sucesso do curso ReformaTributária

**07**

FIQUE POR DENTRO  
Alugar Campinas

**10**

FIQUE POR DENTRO  
Prevenção de golpes

**13**

FIQUE POR DENTRO  
Alugar Belém

**15**

PONTO DE VISTA  
Saia do “modo planilha”

**18**

TECNOLOGIA  
Inteligência Artificial no rental

**23**

GESTÃO  
Assinatura eletrônica

**35**

MARKETING  
Perfil da empresa no Google

**43**

MULHERES NA LOCAÇÃO  
Ana Carolina Silva - Alucamp

**46**

LANÇAMENTOS  
Novas ferramentas manuais 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 97394-8724 - [www.alec.org.br](http://www.alec.org.br)

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

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

**Redação:** Marot Gandolfi

**Edição e Produção Gráfica:** Luiz Sanna

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

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

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

## **GESTÃO 2024/2025**

### **Diretoria Executiva**

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

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

**Diretora Tesoureira**  
Alexandre Forjaz (Platafort)

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

### **Diretoria Adjunta**

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

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

### **Diretoria Setorial**

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

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

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

**Diretora de Cursos e Treinamento**  
Adriana Tavares (Haix Rental)

**Diretor de Plataformas Aéreas/Elevadores e Gruas**  
Alexandre Forjaz (Platafort)

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

### **Diretoria Regional**

**Diretor Regional – ABC-SP**  
Daniel Ascari (Big Rental)

**Diretor Regional – Guarulhos-SP**  
Marcus Gonçalves Madeira (Madloc)

**Diretor Regional – Baixada Santista-SP**  
Alexandre do Nascimento Silva (Grupo Betamax)

**Diretor Regional – Piracicaba-SP**  
Eduardo Baggio Câmara da Silva (Rentax Locadora)

**Diretor Regional – Sorocaba-SP**  
Gabriel Lima (Orion Locadora)

**Diretor Regional – São José do Rio Preto-SP**  
Ronaldo Dionízio Vidotto (Máquinas Urano)

### **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)

# A LOCADORA DO FUTURO É AGORA

O rental vive um dos momentos mais desafiadores de sua história e mudar não é mais uma opção, é uma necessidade urgente.

No Alugar Campinas, mais de 65 locadores se reuniram em uma noite vibrante de estratégias de vendas e networking. No Alugar Belém, 35 profissionais discutiram o futuro do setor e os impactos da Reforma Tributária, mostrando que o aprendizado coletivo e o associativismo continuam sendo pilares da força do nosso mercado. Essa mesma energia esteve presente na Live Prevenção de Golpes, que atraiu mais de 90 participantes e reforçou a importância da atenção e do treinamento das equipes como forma de proteger os negócios. O recado é claro: informação e treinamento são as melhores defesas.

Na Coluna Gestão, falamos sobre assinatura eletrônica e como ela vem transformando os contratos de locação, trazendo agilidade, rastreabilidade e segurança jurídica. Já na Coluna Tecnologia, o especialista Julian Gritsch explica como a Inteligência Artificial deixou de ser promessa e passou a ser ferramenta concreta de eficiência e tomada de decisão. E na Coluna Ponto de Vista, Carlos Santos, da Hibridus, alerta: “sem sistema, sem futuro”. A era do “sempre fiz assim” ficou para trás.

A Coluna Marketing mostra como o Perfil da Empresa no Google pode colocar sua locadora literalmente no mapa, atraindo novos clientes de forma simples e gratuita e a Coluna Mulheres na Locação traz a história emocionante de Ana Carolina da Alucamp, que começou em um pequeno cômodo e hoje lidera três empresas.

Mais do que nunca, esta edição é um retrato de um mercado que se movimenta, aprende e se reinventa. Porque o futuro das locadoras já começou — e ele está sendo construído agora, por cada profissional que decide se atualizar, se conectar e fazer diferente.

Boa leitura!



**Bruno Arena**  
*Presidente*

**FIQUE POR DENTRO**



**CURSO DA ALEC SOBRE REFORMA TRIBUTÁRIA  
TEM PRIMEIRA E SEGUNDA TURMAS LOTADAS**

A Associação Brasileira de Locadores de Equipamentos e Bens Móveis (ALEC) realizou no dia **17 de setembro**, em São Paulo, a primeira edição do curso “**Reforma Tributária nas Locadoras**”. O treinamento reuniu **50 participantes** e teve as vagas esgotadas em poucos dias, refletindo a grande preocupação e interesse dos empresários do setor em se preparar para as mudanças que já estão em vigor no sistema tributário brasileiro.



O curso foi conduzido por **Paulo Henrique Souza**, especialista em contabilidade para locadoras com mais de 25 anos de experiência. Com conteúdo direcionado exclusivamente ao setor de locação, o treinamento abordou de forma prática e didática as transformações trazidas pelos novos tributos **IBS (Imposto sobre Bens e Serviços)** e **CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços)**, destacando pontos sensíveis como precificação, margem de lucro, Simples Nacional, split payment e impactos contábeis da reforma.

Entre os temas explorados estiveram:

- instituição dos novos tributos e suas fases de transição;
- regras de apuração, alíquotas e base de cálculo específicas para locação, venda do imobilizado e faturamento;
- tratamento dos créditos tributários e obrigações acessórias;
- mudanças em tributos como ITCMD, IPVA, IPTU, CSLL e IRPJ;
- e, principalmente, os reflexos da reforma na **formação de preços e contratos das locadoras**.

Além do conteúdo, os participantes receberam material didático e certificado, reforçando o caráter prático e profissional da capacitação. Diante do sucesso da primeira turma e da alta demanda, a ALEC já abriu inscrições para a **segunda edição**, que será realizada no dia **18 de novembro**, novamente em São Paulo e as 50 vagas foram preenchidas imediatamente. Diante de tanta procura, novas turmas presen-



ciais serão formadas ao longo do ano de 2026, esse formato busca proporcionar interação direta, troca de experiências e esclarecimento de dúvidas específicas da realidade das empresas de locação. Estamos estudando a viabilidade de realizar também o curso online.

*“A reforma tributária é a maior mudança do sistema fiscal brasileiro em décadas e terá impacto direto nas locadoras de equipamentos. Por isso, é fundamental que nossos associados se antecipem e entendam o que vai mudar na prática. A primeira turma do curso mostrou a importância dessa preparação: tivemos casa cheia e muitos pedidos para novas edições. Com a segunda turma, seguimos reforçando nosso compromisso de apoiar os locadores com informação de qualidade e orientação técnica”, destaca Bruno Arena, presidente da ALEC.*

**FIQUE POR DENTRO**



**ALUGAR CAMPINAS REÚNE MAIS DE 65 LOCADORES E DESTACA ESTRATÉGIAS DE VENDAS E NETWORKING**

Em 23 de setembro, a cidade de Campinas recebeu mais uma edição do Alugar Regional, reunindo mais de 65 locadores para uma noite de conteúdo estratégico, networking e troca de experiências. O encontro aconteceu na Catedral do Chopp e se mostrou extremamente produtivo, reforçando o papel da ALEC em aproximar empresários do setor e fomentar conhecimento prático para o crescimento dos negócios.

### Palestra sobre Funil de Vendas

O destaque da noite foi a palestra de Luiz Eduardo Milanezi, profissional com mais de 30 anos de experiência em vendas no setor de locação. Ele apresentou dicas práticas sobre o Funil de Vendas, um tema fundamental em um momento de concorrência cada vez mais acirrada. Sua mensagem trouxe insights sobre a importância de cuidar e proteger o cliente, mostrando caminhos para vender mais e melhor, com foco na fidelização e sustentabilidade dos negócios.

### Hot Seat com locadores da região

Outro momento marcante foi o Hot Seat, um ba-



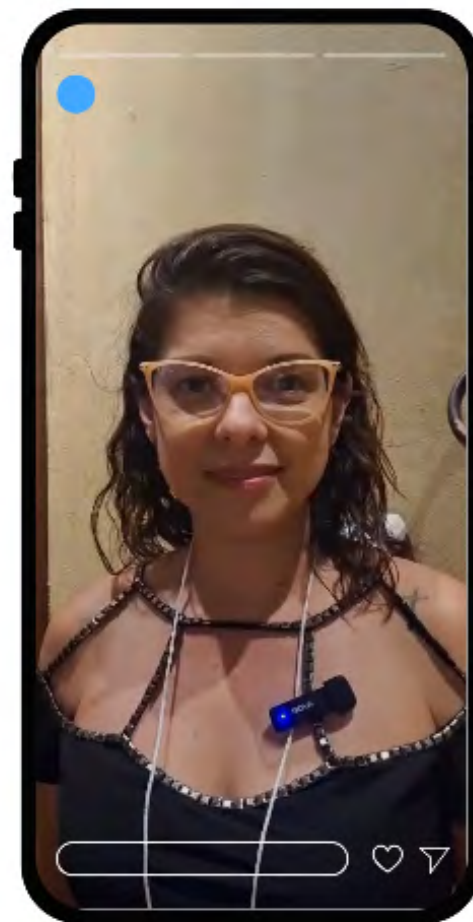
te-papo aberto com líderes da região: Silvane Laranjeira (Ativos Aluguel), Nilthom Palma (Sosinil), Ronaldo Ertel (Locatec) e Marcos Reis (Alucamp). Eles compartilharam experiências reais sobre desafios enfrentados no mercado, estratégias de superação e oportunidades de crescimento. Foi uma verdadeira aula prática, com dicas valiosas vindas diretamente de quem vive o dia a dia da locação.

### Depoimento de abertura

Na abertura do evento, a vice-presidente da ALEC, Mônica Zambolini, ressaltou a importância da iniciativa:

*“Cada edição do Alugar mostra a força do nosso setor e reforça como o associativismo pode transformar os negócios. Em um cenário de tanta concorrência, é fundamental que o locador esteja preparado, busque conhecimento e compartilhe experiências. Ver tantos profissionais reunidos aqui em Campinas, em um ambiente de troca genuína, é a prova de que juntos conseguimos ir mais longe. O Alugar é isso: união, aprendizado e fortalecimento do nosso mercado.”*

Um evento que se aprimora a cada edição O Alugar Campinas demonstrou mais uma vez que cada edição traz novas oportunidades de aprendizado e networking. A combinação de palestras inspiradoras, debates práticos e o engajamento dos locadores reafirma a missão da ALEC de capacitar e conectar seus associados às melhores práticas do setor.



Fulvia Rosa Rodrigues  
Loccerto Locação de Máquinas e Equipamentos



# **ALUGAR** *Regional* **2025**

**11 NOVEMBRO**

**CUIABÁ**



FIQUE POR DENTRO

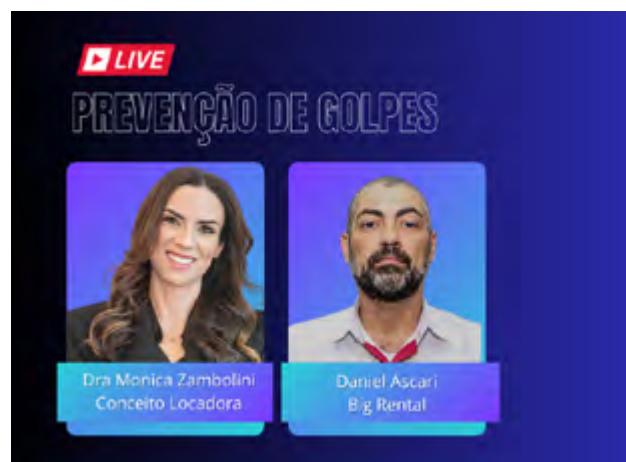


**LIVE PREVENÇÃO DE GOLPES: TREINAMENTO E ATENÇÃO  
SÃO AS MELHORES ARMAS DO LOCADOR**

Live promovida pela ALEC reuniu a vice-presidente da associação, Dra. Monica Zambolini, e o diretor de fabricantes, Daniel Ascari, para discutir práticas eficazes de proteção contra fraudes no setor de locação.

A crescente sofisticação dos golpes e fraudes tem preocupado o mercado de locação de equipamentos. Atenta a esse cenário, a ALEC realizou no dia **14 de outubro**, pelo Instagram da associação, a **Live Prevenção de Golpes**, que contou com a participação de **Dra. Monica Zambolini**, vice-presidente da ALEC e sócia da Conceito Locadora, e **Daniel Ascari**, diretor de fabricantes da ALEC e gerente da Big Rental. O bate-papo, mediado por Marot Gandolfi, atraiu mais de **90 participantes** e se estendeu por **uma hora e meia de conteúdo prático e valioso**.

Durante a conversa, os convidados compartilharam **experiências reais vividas nas suas locadoras** e reforçaram a importância de uma **cultura de prevenção e vigilância constante**.



Daniel Ascari destacou que os golpes envolvem falsificação de documentos, cadastros fraudulentos e locações com intenções de não devolução dos equipamentos. Segundo ele, o primeiro passo é reconhecer que esses casos não são exceção, mas uma realidade que pode atingir qualquer locadora. *“Hoje os criminosos estão cada vez mais preparados, com documentos perfeitos e histórico de golpes em várias regiões do país. É fundamental checar tudo, sem pressa, e criar filtros que dificultem a ação desses estelionatários”*, alertou.

Já **Dra. Monica Zambolini** reforçou que a **prevenção deve envolver toda a equipe** — e não apenas o setor de crédito. *“O comercial pode perceber quando algo está fora do padrão, o administrativo deve confirmar dados com atenção, o financeiro precisa manter controle rigoroso e até o motorista pode identificar comportamentos suspeitos no momento da entrega”*, explicou.

A executiva também enfatizou que **o treinamento contínuo dos colaboradores é a principal ferramenta de defesa**. *“Prevenir é sempre melhor do que remediar. Uma equipe bem orientada consegue evitar prejuízos que muitas vezes seriam inevitáveis apenas com tecnologia”*, destacou.

Entre as principais dicas compartilhadas, os convidados ressaltaram:

- **Desconfiar de clientes apressados** ou com informações vagas.



- **Verificar a coerência da locação** com o estágio da obra.
- **Criar protocolos internos claros** e registrar tudo por escrito.
- **Investir em capacitação constante** e incentivar a troca de informações entre os departamentos. Conclusão: na dúvida, **NÃO ALUGUE**.

No encerramento, Dra. Monica lembrou que a ALEC disponibiliza para seus associados um checklist completo para aprovação de cadastro, disponível na área restrita do site. *“Se você ainda não faz parte da ALEC, venha fazer parte dessa rede que se fortalece pela troca de conhecimento e boas práticas. A prevenção é o melhor remédio — e a informação, a melhor defesa”*, concluiu.

Assista à gravação completa da live no Instagram da ALEC – [@alecassociacao](https://www.instagram.com/alecassociacao)

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](#)



FIQUE POR DENTRO

**ALUGAR BELÉM REÚNE  
PROFISSIONAIS DO SETOR  
E PROMOVE DEBATES  
SOBRE O FUTURO DO  
MERCADO RENTAL**



O Alugar Belém 2025 reuniu 35 profissionais do setor de locação de equipamentos no dia 21 de outubro, no Bristol Hotel, em Belém, para uma noite de conteúdo técnico, troca de experiências e networking. Promovido pela ALEC – Associação Brasileira de Locadores de Equipamentos e Bens Móveis, o encontro foi considerado excelente e extremamente produtivo pelos participantes, reforçando a importância dos eventos regionais para a profissionalização do setor.



Nesta edição, o foco esteve voltado às **mudanças trazidas pela Reforma Tributária** - tema que vem ganhando espaço nas discussões estratégicas do mercado.

A programação contou com palestra de **Paulo Henrique Souza, CEO da AUDITLocOne** e referência nacional em contabilidade para o setor rental, que abordou o tema *“Reforma Tributária: o que muda para as locadoras de equipamentos”*. De forma clara e prática, Paulo destacou como as novas regras de tributação exigirão das empresas **maior controle de custos, atenção à precificação e adequação às obrigações fiscais**, sobretudo para evitar perdas financeiras no período de transição.

O evento contou com o patrocínio de **Fortequip, Metalpama, Mecan, SPC, Vibromak, Buffalo, MWM, Totvs e D&O Sistemas**, empresas que vêm apoiando as edições regionais do Alugar em todo o país.

Segundo o presidente da ALEC, **Bruno Arena**, o Alugar Regional tem se consolidado como **um espaço de aprendizado contínuo e fortalecimento das conexões** entre locadores, fabricantes e prestadores de serviço.

*“Cada edição do Alugar representa mais um passo*



*na construção de um setor mais preparado e unido. Levar informação de qualidade e estimular o debate local é uma das nossas principais missões”, afirmou Bruno.*

O **Alugar Belém** faz parte do circuito nacional promovido pela ALEC, que ao longo do ano percorre diversas regiões do Brasil levando **temas de gestão, inovação e sustentabilidade** aos empresários do setor.



**SEM SISTEMA, SEM FUTURO:  
OS RISCOS DE CONTINUAR NO MODO 'PLANILHA'**

Em um setor que saltou de 3,5 mil para cerca de 30 mil locadoras em pouco mais de uma década, a gestão artesanal deixou de ser apenas um atraso — tornou-se um risco real para a sobrevivência do negócio. A chegada da Reforma Tributária, com a obrigatoriedade da emissão de notas fiscais a partir de 2026, escancara um ponto que já não dá para adiar: quem ainda opera com planilhas e processos manuais está na contramão do mercado.

Carlos Santos, CEO da Hibridus, conhece de perto essa transformação. À frente de uma das empresas pioneiras em automação para o setor de locação, ele alerta que a era do “sempre fiz assim” acabou. Segundo ele, o locador que não digitalizar sua operação perderá velocidade, competitividade e controle financeiro.

### O fim da era do “sempre fiz assim”

O setor de locação vive uma expansão sem precedentes: em pouco mais de dez anos, o número de locadoras saltou de cerca de 3,5 mil para quase

30 mil em todo o país. Mas, segundo Carlos Santos, CEO da Hibridus, uma boa parte delas ainda opera de forma artesanal, com controles em planilhas, processos manuais e uma cultura que resiste à automação.

*“Grande parte das empresas familiares vem de uma cultura ‘No System’, do tipo ‘sempre fiz assim e sempre deu certo’. Ledo engano. O mundo mudou e ficou mais ágil, mais exigente”, afirma Carlos.*



Ele lembra que ainda há locadoras que, até pouco tempo atrás, usavam máquina de escrever e cópias em carbono para contratos. “Esse modelo limita tudo: desde o cálculo de custos até decisões estratégicas de crescimento. Hoje, o cliente está acostumado à rapidez dos e-commerces e espera o mesmo nível de agilidade de uma locadora. O mercado não perdoa lentidão.”

### A Reforma Tributária muda o jogo

A virada virá, em especial, a partir de 2026. Com a implementação do Imposto sobre Valor Agregado (IVA), as locadoras terão de emitir nota fiscal

eletrônica, o que muda totalmente a rotina de quem ainda atua sem sistema.

Carlos faz um paralelo com a implantação da NFe em 2006: “Naquela época, o processo foi gradual e levou alguns anos. Agora será diferente — e muito mais rápido. As locadoras terão que se adaptar em pouco tempo”.

Segundo ele, sistemas como o da Hibridus já estão preparados para essa transição. “A reforma vai exigir integração direta com a Secretaria da Fazenda e um controle mais preciso sobre contratos, preços e condições comerciais. Sem automação, os riscos de erro, multas e inconsistências crescem exponencialmente”, explica.

*“Os empresários precisarão entender que tecnologia não é custo: é a garantia de operar com segurança num ambiente fiscal mais rigoroso.”*

### Simplicidade com inteligência

Entre as principais preocupações dos pequenos empresários está o medo da burocracia. Carlos, no entanto, garante que o efeito é o oposto: um sistema bem implementado **simplifica processos e acelera a tomada de decisão**.

*“O sistema é apenas uma ferramenta — não uma bola de cristal. Ele faz mais rápido o que você já faz bem. Por isso, é essencial que os dados estejam corretos”, orienta.*

Ele compara o processo à preparação de uma ferramenta: “É melhor perder tempo amolando o ma-

chado do que cortar a árvore de qualquer jeito com o machado cego”.

### O preço certo: informação é lucro

Em um mercado marcado pela guerra de preços, a tecnologia se torna aliada para definir valores de locação de forma estratégica. Carlos explica que o preço ideal se apoia em três pilares: custo real, preço da concorrência e valor percebido pelo cliente.

Um sistema de gestão ajuda o locador a registrar custos, acompanhar despesas, comparar preços e avaliar o nível de serviço oferecido. “O equipamento pode ser o mesmo do concorrente, mas o diferencial está na forma de atender o cliente. E um bom sistema permite medir e ajustar isso com precisão”, diz.

### Manutenção sob controle

Outro ponto crítico nas locadoras é a **gestão de manutenção**. Equipamentos parados significam



prejuízo. Para evitar isso, o sistema deve acompanhar tanto a manutenção corretiva quanto a preventiva.

“É essencial ter histórico de cada máquina, registrar tempo de parada, trocas de peças e o tempo de resposta da equipe técnica. Assim, é possível planejar melhor recursos e reduzir custos”, explica Carlos. “Quando essas informações estão integradas, o gestor sabe exatamente o que está acontecendo e pode agir antes que o problema aconteça.”

### Investimento que gera retorno

Muitos locadores ainda veem o sistema de gestão como custo, e não como investimento. Carlos rebate: “Um sistema como o da Hibridus garante **segurança, rastreabilidade e decisões mais assertivas**. Ele libera tempo da equipe, evita retrabalho e oferece informações que guiam o crescimento. É produtividade e qualidade de vida no trabalho.”

### Começar certo para crescer melhor

Para quem ainda acha cedo investir em tecnologia, Carlos deixa um conselho direto: “Começar com o pé direito é fundamental. Sem um sistema, a

locadora gasta tempo e dinheiro com tentativas e erros.”



Ele cita o exemplo de uma pequena locadora que comprou dezenas de argamassadeiras sem necessidade. “O índice de rotatividade desse equipamento era baixíssimo. Se tivesse um sistema, veria que valeria mais a pena investir em compactadores ou marteletes. Informação é o que separa quem cresce de quem apenas sobrevive.”

“O sistema não é apenas para quem já é grande. É o que permite que o pequeno cresça com planejamento e evite repetir os erros do passado.”

### O futuro já começou

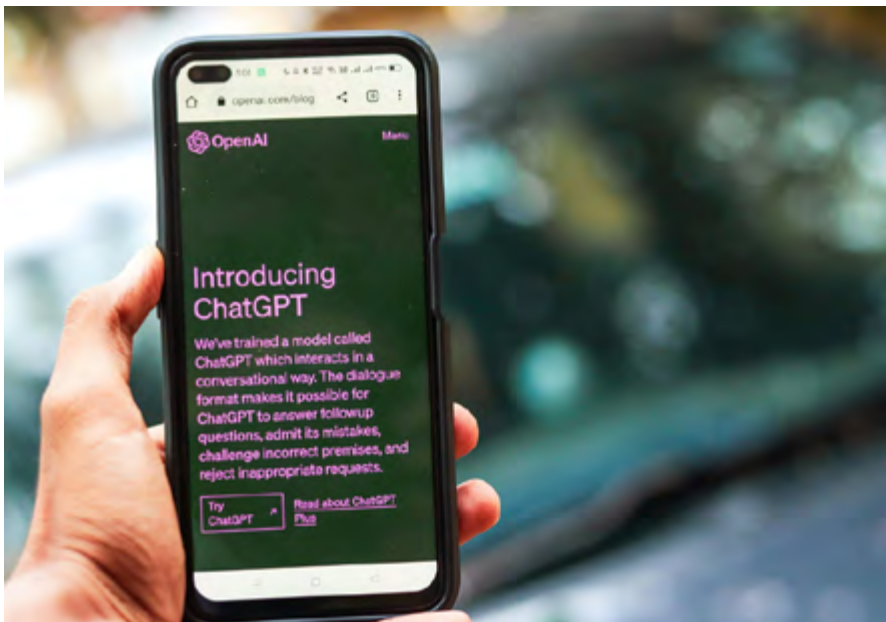
O recado de Carlos Santos é claro: a digitalização não é uma tendência — é uma condição de sobrevivência. Com um mercado cada vez mais competitivo e clientes mais exigentes, o locador que investir em informação, automação e integração estará preparado para o novo ciclo do setor.

“O futuro da locação está nas mãos de quem entende que tecnologia é aliada, não obstáculo. E quem começar agora estará alguns anos à frente da concorrência.”



# **INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL: DA TEORIA À PRÁTICA NO SETOR DE LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS**

A Inteligência Artificial (IA) deixou de ser apenas uma tendência futurista para se tornar realidade no dia a dia das empresas — e o setor de locação de equipamentos não está fora dessa transformação. Para Julian Gritsch, da JGCorp, especialista em tecnologia aplicada aos negócios, a IA não é só uma ferramenta, mas uma mudança de mentalidade na gestão. “Estamos falando de sistemas



que aprendem com dados e ajudam a tomar decisões em tempo real, acelerando processos que antes levavam horas”, resume.

### Onde a IA faz diferença na locação

Embora a locação seja vista como um setor prático e manual, há inúmeras oportunidades para aplicar IA. Gritsch destaca desde a previsão de fa-

lhas em máquinas até o controle de estoque, passando pela análise de inadimplência de clientes e o uso de agentes inteligentes em atendimento de vendas ou suporte técnico. “Quanto mais repetitivo o processo, maior o potencial de automação pela IA”, explica.

### Começar pequeno é o segredo

Uma das maiores dúvidas dos locadores é por onde iniciar. O conselho é simples: começar pequeno. Mapear gargalos — como demora na elaboração de orçamentos, falhas de comunicação com clientes ou dificuldade em prever manutenções — e testar soluções pontuais já gera aprendizado imediato. “Não espere a solução perfeita. Pilotos rápidos são o caminho para enxergar resultados

desde o início”, afirma. Outro ponto importante: não é preciso ter um sistema robusto de gestão para começar. Ferramentas acessíveis, como assistentes de e-mail, geradores de propostas ou analisadores de contratos, podem ser usadas de forma independente e já entregam ganhos

relevantes de produtividade.

### Impacto rápido em várias frentes

As áreas que mais percebem os primeiros resultados são comercial, financeiro, manutenção e atendimento. Propostas automáticas, respostas rápidas, análise de inadimplência, automação de cobranças e alertas de falhas em equipamentos são exemplos práticos. “A IA ataca simultaneamente receita, custos e experiência do cliente”, reforça Gritsch.

### Não é modismo

A dúvida sobre a IA ser moda ou não também surge com frequência. Para o especialista, a resposta é clara: não é modismo. “Empresas que aplicam bem a IA reduzem tarefas manuais, liberam tem-



po das equipes e tomam decisões mais assertivas. A produtividade não está só na velocidade, mas na qualidade do que se decide”, diz.

E os ganhos não aparecem isolados. Ao mesmo tempo em que se reduz custos, também se aumenta a receita e melhora a experiência do cliente. É uma soma de benefícios que se retroalimentam.

### Pequenas locadoras também podem

Se antes apenas grandes empresas tinham acesso a tecnologias sofisticadas, hoje qualquer locadora pode começar a usar IA com ferramentas de assinatura acessíveis. Exemplos vão desde o ChatGPT, Gemini e Perplexity para comunicação e contratos, até soluções como HeyGen para

criação de vídeos institucionais ou plataformas como N8N e Taskade para automação de processos internos.

### Os desafios no caminho

Ainda assim, não basta adotar tecnologia. É preciso lidar com a resistência cultural do “sempre fiz assim”, escolher bem as ferramentas (sem cair em modismos), treinar a equipe e integrar soluções aos processos já existentes. Apesar disso, não há necessidade imediata de contratar especialistas. Muitas vezes, um líder interno disposto a

aprender e treinar o time é suficiente para dar os primeiros passos.

### Resultados em pouco tempo

O retorno pode ser percebido rapidamente. Em até 90 dias, é possível ver ganhos concretos: orçamentos enviados em minutos, cobranças mais organizadas, redução no tempo de resposta aos clientes. Projetos mais estruturais, como manutenção preditiva, levam alguns meses a mais, mas também en-



tregam resultados relevantes.

### O futuro próximo

Nos próximos cinco anos, a presença da IA será tão comum nas locadoras quanto o uso de sistemas de gestão é hoje. Estará no atendimento, na manutenção e até na negociação com fornecedores. “No começo, adotar IA será um diferencial competitivo. Mas em pouco tempo, será questão de sobrevivência, assim como a internet foi nos anos 2000 e os smartphones na década de 2010”, projeta Gritsch.

### Mais que tecnologia: uma mudança cultural

Ao final, o especialista reforça três pontos essenciais: a IA não substitui pessoas, mas potencializa equipes; a adoção deve ser feita passo a passo, sem esperar projetos grandiosos; e quem se antecipar agora terá uma vantagem competitiva enorme no futuro.

A locação é um setor em que cada hora de máquina parada custa caro e cada cliente perdido pesa diretamente no resultado. Nesse cenário, a Inteligência Artificial surge não apenas como uma ferramenta de eficiência, mas como um caminho para garantir a sustentabilidade e a liderança dos negócios nos próximos anos.



Marina Barbieri

Nathalia Bernardes

Amanda Lira

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

25 de novembro

Garanta sua vaga.  
Clique aqui.

Rebekah Curi

Sonáira Gorges

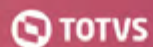
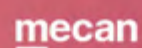
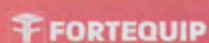
Walkiria Laranjeira

Vera Mor

Realização:



Patrocínio:



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

**25 DE NOVEMBRO**

## Programação

13h00 - 14h00 - Credenciamento

14h00 - 14h15 - Abertura

14h15 - 14h30 - A importância da tecnologia e da presença feminina no setor - Camila Borgo, 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:

Patrocínio:

Alec

FORTEQUIP

mecan

Rental  
Leads

BUFFALÓ  
RENTAL

CONTAINERS

VIBROMAK

casa  
construtor

RENTAL  
FAIR

TOTVS

SPC  
BRASIL

METALPAMA



**ASSINATURA ELETRÔNICA** TRANSFORMA CONTRATOS DE  
LOCAÇÃO: AGILIDADE, SEGURANÇA E NOVOS DESAFIOS



O setor de locação de equipamentos está cada vez mais digital. Se antes a formalização de contratos dependia de papel, impressoras, cartórios e até deslocamento de motoristas, hoje a realidade é outra: com a assinatura eletrônica, o processo ganhou velocidade, rastreabilidade e segurança jurídica. Conversamos com quatro locadores de diferentes perfis – Mônica Zambolini (Conceito Locadora), Eduardo Baggio (Rentax), Ronaldo Vidotto (Máquinas Urano) e Daniel Ascari (Big Rental)

— para entender como a tecnologia mudou a rotina das empresas, quais desafios ainda existem e o que esperar do futuro.

Durante décadas, fechar um contrato de locação significava lidar com pilhas de papel, logística de entrega física e riscos de extravio ou inconsistências. Esse cenário começou a mudar nos últimos anos com a popularização das plataformas de assinatura eletrônica,

que vêm se consolidando como um recurso estratégico para locadoras de todos os portes.



Para **Mônica Zambolini**, da Conceito Locadora, a mudança foi revolucionária. Antes, os contratos podiam levar até três dias para serem concluídos, dependendo da logística de envio e retorno dos documentos. Hoje, a formalização ocorre em questão de minutos.

**“O ganho em agilidade, economia e segurança mostrou que deveríamos ter adotado antes”**, afirma. Além da rapidez, ela destaca a padronização e a rastreabilidade digital como diferenciais que reduziram erros e fraudes.

Na **Rentax**, o cenário foi semelhante. **Eduardo Baggio** conta que os custos com papel, transporte e cartório eram altos, sem contar o tempo perdido. Com a digitalização, a empresa reduziu drasticamente gastos e acelerou o início das locações.



**“A assinatura eletrônica é infinitamente mais barata. Eliminamos papel, impressão, motoboy e cartório. Além disso, ganhamos tempo, que é o ativo mais caro”**, destaca. Para ele, a tecnologia já é um padrão definitivo no setor.

Por outro lado, nem todos veem impactos tão expressivos. **Ronaldo Vidotto**, da Máquinas

Urano, considera que a assinatura eletrônica trouxe mais credibilidade, mas sem alterar de forma significativa o tempo de fechamento dos contratos. Ainda assim, adotou a plataforma Autentique por considerar o

recurso de validação facial um diferencial em termos de segurança. **“Mesmo com a assinatura digital, ainda imprimimos os contratos. Mas entendo que o custo precisa ser absorvido porque diminui riscos”**, pondera.

Já na **Big Rental**, a transformação foi clara, sobretudo na segurança jurídica. Segundo **Daniel Ascari**, antes era comum que contratos assinados em obras gerassem

questionamentos judiciais sobre quem de fato havia assinado. Isso deixou de ser um problema. **“É incomparável a velocidade e clareza do processo, além da segurança jurídica”**, afirma. Para ele, apesar de a assinatura eletrônica ter se tornado rotina, ainda coexistirá com a física em alguns perfis de clientes.



De forma geral, os entrevistados concordam que a resistência inicial — principalmente de clientes mais tradicionais — foi superada à medida que os benefícios ficaram claros. A economia de tempo, a redução de custos operacionais e a maior segurança jurídica estão entre os principais ganhos.

No futuro, a expectativa é que a assinatura eletrônica se torne cada vez mais integrada a outros sistemas de gestão e se consolide como padrão definitivo no setor de locação, ainda que com exceções pontuais.

O mercado brasileiro oferece diferentes opções de assinatura eletrônica. **Clicksign** e **DocuSign** são soluções bastante utilizadas por grandes empresas, oferecendo integrações robustas. O **Gov.br**, gratuito, atende bem contratos com pessoas físicas e órgãos públicos, mas ainda carece de praticidade para o dia a dia das locadoras.



Já a **Autentique** se consolidou como uma das mais escolhidas pelo setor de locação, por reunir três pontos essenciais: **preço acessível, facilidade de uso e boa aceitação pelos clientes**. Não à toa, os quatro locadores entrevistados pela Rental News optaram pela plataforma. Alguns, como Vidotto, destacaram a segurança adicional com validação facial; outros, como Zambolini e Baggio, apontaram a usabilidade simples e intuitiva, que reduziu resistências e facilitou a adesão dos clientes.

# 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

**SETEMBRO 2025**

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

**BA - 2,3% | ES - 2,3% | MG - 2,3% | PR - 9,1% | PE - 4,5% | SC - 2,3% | SP - 79,5%**

**44 participantes**

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

<b>até 100.000</b>	<b>25%</b>
<b>de 100.000 a 200.000</b>	<b>18,2%</b>
<b>de 200.000 a 400.000</b>	<b>22,7%</b>
<b>de 400.000 a 1.000.000</b>	<b>18,2%</b>
<b>acima de 1.000.000</b>	<b>15,9%</b>

# Termômetro

Mercado de Locação

**SETEMBRO 2025**

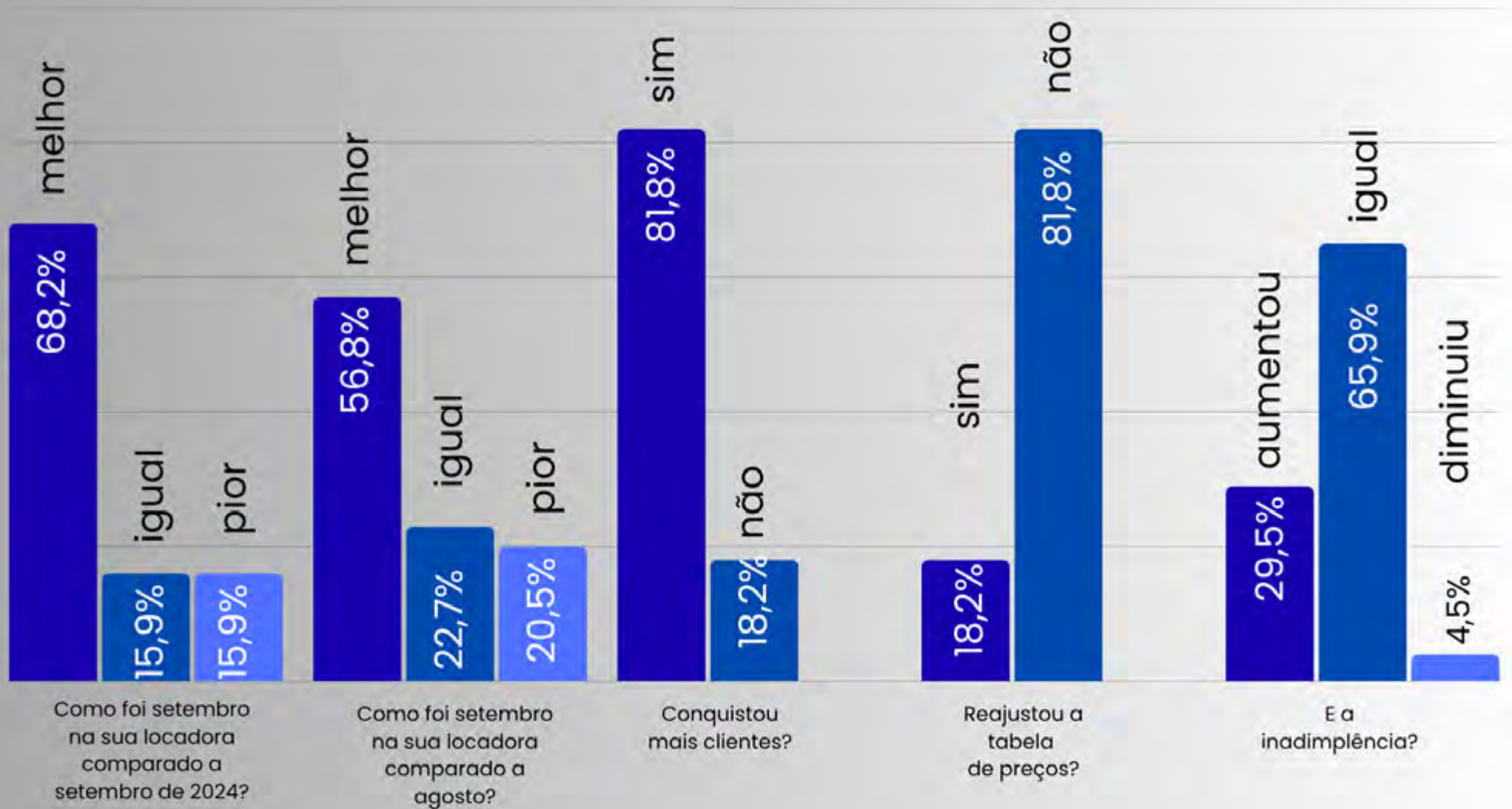
**Em qual segmento sua locadora atua com mais intensidade?**

<b>construção civil</b>	<b>97,7%</b>
<b>indústria</b>	<b>29,5%</b>
<b>infraestrutura</b>	<b>13,6%</b>
<b>saneamento</b>	<b>11,4%</b>
<b>mineração</b>	<b>2,3%</b>
<b>comércio</b>	<b>18,2%</b>
<b>pessoa física</b>	<b>31,8%</b>
<b>outros</b>	<b>11,4%</b>

# Termômetro

Mercado de Locação

SETEMBRO 2025



# Termômetro

Mercado de Locação

**OUTUBRO 2025**

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

**AL - 3,1% | BA - 1,6% | CE - 4,7% | ES - 2,3% | MA - 1,6% | MT - 4,7% | MS - 1,6%  
MG - 6,3% | PB - 1,6% | PR - 7,8% | PE - 3,1% | PI - 1,6% | RJ - 3,1% | RN - 1,6% |  
RS - 1,6% | SC - 1,6% | SP - 78,1% | SE - 1,6%**

**64 participantes**

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

<b>até 100.000</b>	<b>17,2%</b>
<b>de 100.000 a 200.000</b>	<b>15,6%</b>
<b>de 200.000 a 400.000</b>	<b>31,3%</b>
<b>de 400.000 a 1.000.000</b>	<b>15,6%</b>
<b>acima de 1.000.000</b>	<b>21,9%</b>

# Termômetro

Mercado de Locação

**OUTUBRO 2025**

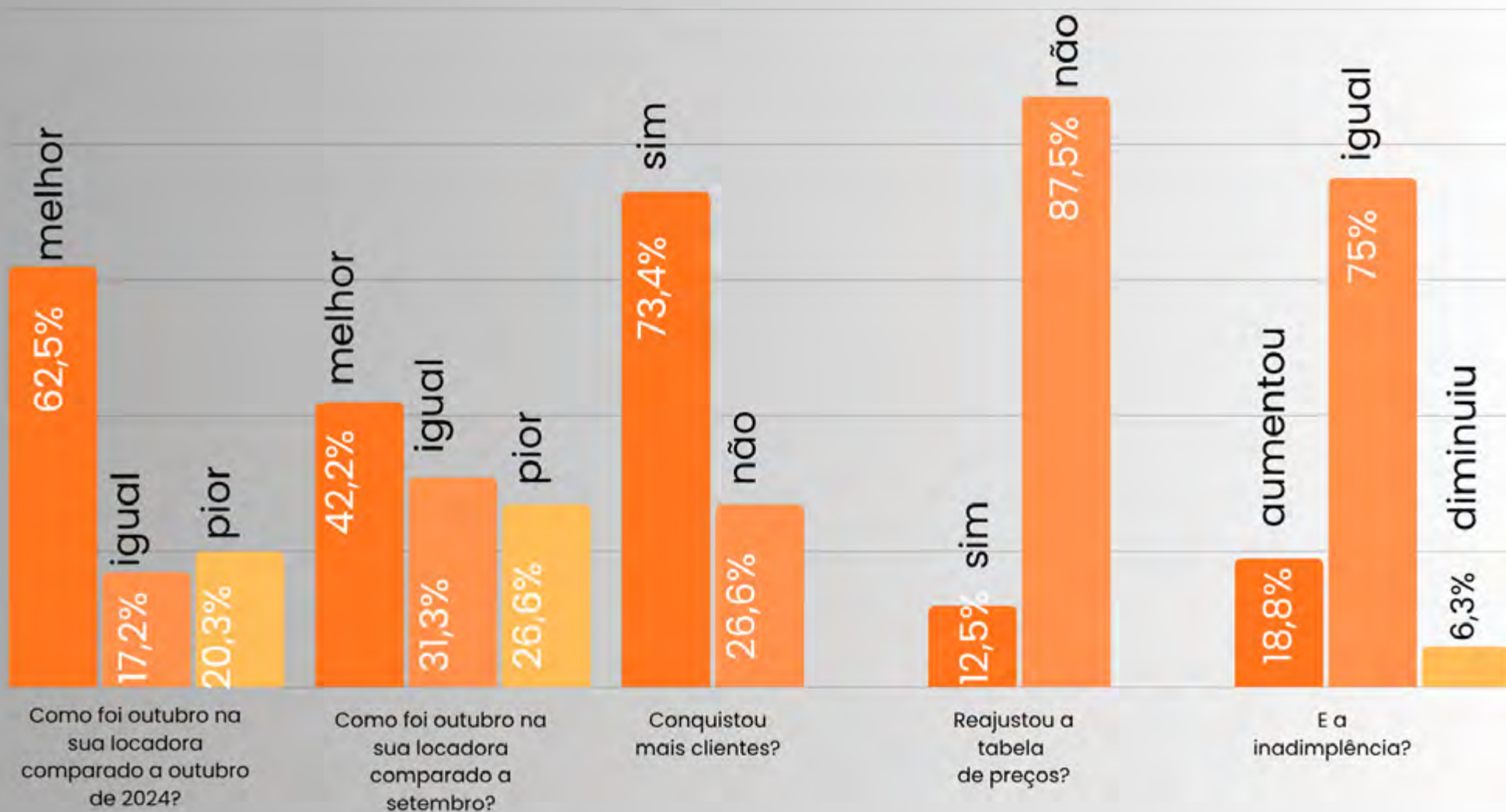
**Em qual segmento sua locadora atua com mais intensidade?**

<b>construção civil</b>	<b>98,4%</b>
<b>indústria</b>	<b>31,3%</b>
<b>infraestrutura</b>	<b>15,6%</b>
<b>saneamento</b>	<b>12,5%</b>
<b>mineração</b>	<b>1,6%</b>
<b>comércio</b>	<b>15,6%</b>
<b>pessoa física</b>	<b>40,6%</b>
<b>outros</b>	<b>10,9%</b>

# Termômetro

Mercado de Locação

OUTUBRO 2025



# 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.



## NOVOS ASSOCIADOS



Fabricante/Locadora  
São Paulo/SP  
[www.afandaimes.com.br](http://www.afandaimes.com.br)



Locadora  
Cajamar/SP  
[www.tecservicelocadora.com.br](http://www.tecservicelocadora.com.br)



Locadora  
Capivari/SP



Locadora  
São Paulo/SP



Locadora  
Jundiaí/SP  
[www.rentalseglocadora.com.br](http://www.rentalseglocadora.com.br)



Locadora  
São José do Rio Preto/SP



Locadora (Loja Tambor)  
Campina Grande/PB  
[www.casadoconstrutor.com.br](http://www.casadoconstrutor.com.br)



Locadora/Prestadora de Serviços  
Belo Horizonte/BH  
[www.rapidoandaimes.com.br](http://www.rapidoandaimes.com.br)



Só industriais  
FERRAMENTAS E MÁQUINAS  
[www.lcgrupomaquinas.com.br](http://www.lcgrupomaquinas.com.br)  
Fabricante  
São Paulo/SP  
[www.brasilcr.com.br](http://www.brasilcr.com.br)



**PERFIL DA EMPRESA NO GOOGLE: COMO COLOCAR SUA  
LOCADORA NO MAPA E ATRAIR MAIS CLIENTES**

Você já pesquisou por “locadora de equipamentos perto de mim” e percebeu que algumas empresas aparecem no topo do Google com endereço, fotos, avaliações e até botão de WhatsApp? Esse destaque não é por acaso: ele vem do **Perfil da Empresa no Google**, o novo nome do antigo **Google Meu Negócio**.

Para locadoras, essa ferramenta é hoje uma das formas mais eficientes de ser encontrada por quem realmente está procurando o que você oferece, no momento certo.

### O que é o Perfil da Empresa no Google

O **Perfil da Empresa** é um recurso gratuito que transforma sua locadora em uma vitrine digital dentro da Busca Google e do Google Maps. Com ele, você consegue exibir informações essenciais, como endereço, telefone, horário de funcionamento, fotos dos equipamentos, formas de pagamento e até promoções.

Em resumo, o Perfil da Empresa permite **transformar as pessoas que encontram você na Bus-**

**ca Google e no Maps em novos clientes**, seja para o seu estabelecimento físico ou área de cobertura. Você pode **customizar o perfil** adicionando fotos, ofertas, postagens e muito mais, deixando sua presença digital sempre atualizada e profissional.

### Por que o Perfil da Empresa é tão importante para locadoras

Quando alguém precisa de um compressor, um rolo compactador ou uma plataforma elevatória, dificilmente vai direto para o Instagram. A maioria das pessoas abre o Google e digita algo como “locadora de equipamentos em Goiânia” ou “aluguel de betoneira próximo a mim”.

Nesse momento, o **Google mostra primeiro as empresas que têm um perfil ativo e bem configurado**, com fotos, avaliações e informações completas. Estar presente nesse espaço é essencial, porque é ali que o cliente está com **intenção real de contratar**.

### Vantagens para a sua locadora

#### Mais visibilidade local

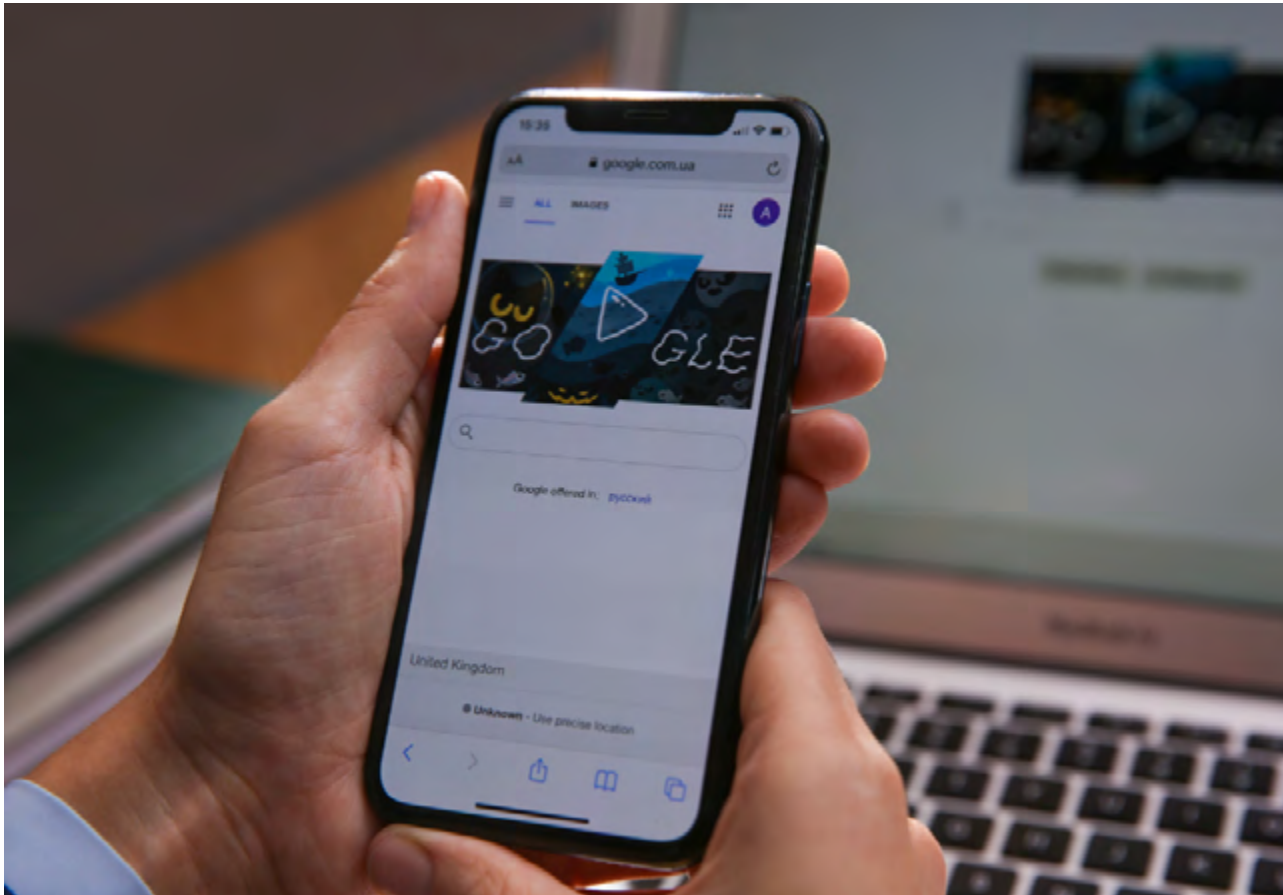
Sua locadora aparece para quem realmente está por perto, aumentando o volume de contatos qualificados.

#### Mais credibilidade

Empresas com perfis completos, fotos e avaliações transmitem segurança. O cliente sente confiança ao ver que sua locadora é real, ativa e bem avaliada.

#### Mais interações

O perfil permite ligações, mensagens, rotas e até links diretos para o WhatsApp ou site, tudo sem





que o cliente precise sair do Google.

### **Mais controle de informações**

Você pode atualizar horários, divulgar novidades, publicar fotos de novos equipamentos e criar postagens promocionais sempre que quiser.

### **Análises e relatórios**

O Google fornece dados sobre quantas pessoas viram seu perfil, quantas pediram rota, quantas ligaram e de quais regiões vieram as buscas. Isso ajuda a entender o comportamento dos clientes e a planejar estratégias mais assertivas.

### **Dica importante**

Só estar presente no **Perfil da Empresa no Google** não é o suficiente. O comportamento de consumo atual mostra que a maioria dos clientes clica apenas nas **três primeiras posições** exibidas na Busca ou no Maps. Isso significa que a **movimentação dentro do perfil** é essencial para conquistar e manter um bom ranqueamento.

Atualizar fotos, responder avaliações, publicar postagens frequentes e manter as informações sempre corretas são ações que o algoritmo do

Google considera sinais de relevância. Quanto mais ativo e atualizado o seu perfil estiver, maior a chance de aparecer entre os primeiros resultados e ser escolhido pelo cliente no momento da busca.

O Perfil da Empresa no Google é uma ferramenta gratuita, poderosa e indispensável para locadoras de equipamentos que desejam se destacar localmente e atrair novos clientes todos os dias. Mais do que um simples cadastro, ele é a **porta de entrada digital** da sua empresa, o primeiro contato que muitas pessoas terão com a sua marca.

Manter esse perfil atualizado, com boas fotos, descrições completas e respostas às avaliações, é o caminho para aumentar sua credibilidade, melhorar o posicionamento nas buscas e transformar cada visualização em uma nova oportunidade de negócio.



**Aline Cecci**

*Rental Leads Marketing e Vendas*

# 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

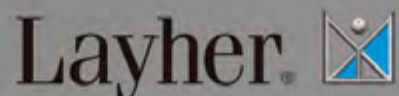
**BUFFALO**  
RENTAL

**seei**

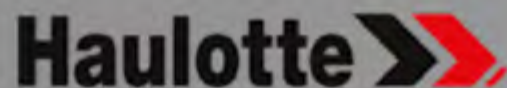
# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



Sempre mais. O sistema de andaimes.



# FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



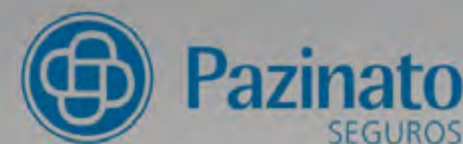
mecan



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  
LEGON**  
Construa seu amanhã

**Alec**



**CLIQUE AQUI**

# DE UM CÔMODO À CONQUISTA DE TRÊS EMPRESAS: A TRAJETÓ- RIA INSPIRADORA DE ANA CAROLINA À FREN- TE DA **ALUCAMP**

Determinada, resiliente e movida pela fé, Ana Carolina Silva dos Reis construiu sua história na locação de equipamentos com as próprias mãos — literalmente. Enquanto dividia o tempo entre o trabalho em um hospital, as tarefas de casa e a limpeza de andaimes, ela e o marido davam os primeiros passos da Alucamp em um pequeno cômodo.

Hoje, à frente da Alucamp Locações, e com mais duas empresas do grupo administradas pela família, Ana Carolina celebra uma jornada marcada por superação, aprendizado e coragem de ocupar o seu espaço em um setor ainda dominado por homens.

Nesta edição da Mulher na Locação, ela compartilha sua trajetória, os desafios de empreender e a importância de ver mais mulheres conquistando espaço no mercado da construção civil.



A Alucamp começou suas atividades em 2007. Na época eu trabalhava na recepção de um hospital, saía de casa às cinco da manhã, fazia a minha jornada até o meio-dia e ia direto para Alucamp. Foi assim por 1 ano e meio até poder me dedicar integralmente à locação. Foram dias difíceis entre atender pacientes, depois construtora e à noite como dona de casa, às vezes, aos sábados, ajudava minha mãe em faxinas para completar a renda. Sem contar que tinha também que limpar andaimes, betoneiras, deixar tudo certo para o dia seguinte. Era muito difícil nesta época, eu e meu marido dividíamos até marmitta, pois ficava mais em conta para nós e estávamos investindo na loja.



Começamos com a empresa em apenas um cômodo, depois mudamos para um salão um pouco maior, fomos crescendo, mudamos

para um barracão e depois de 10 anos, muitos processos, conseguimos nosso primeiro terreno próprio. Essa foi a hora em que meu esposo decidiu focar na área de peças, expandir nossa loja, separar as sedes e deixar a locação apenas nas minhas mãos. Cuidar de tudo, num primeiro momento, foi desesperador. Primeiro assumir tudo, depois lidar com os funcionários, essa é a parte mais difícil, porém a que mais me ensina. Correr atrás de manutenção de todos os equipamentos, cuidar do funcionamento da loja, o operacional... embora eu participasse de tudo desde o começo, ainda surgiam desafios e incertezas, nas quais duvidamos de nós mesmos, mas é como sempre falo, Deus vai dando direção e nos guiando sempre, e com isso fui aprendendo.

Hoje, faz 6 anos que tomo conta da Alucamp Locações sozinha. O desafio maior é lidar com homens, eles sempre acham que sabemos menos e duvidam da nossa capacidade, principalmente por se tratar de uma área predominantemente masculina. Aprendi com muito custo a lidar com isso, a conviver com os funcionários e a motivar a minha equipe para podermos trabalhar bem. Aprendi a trabalhar com fornecedores e prazos, com a manutenção de equipamentos a há um ano conseguimos a nossa sede própria, uma grande conquista para nós.

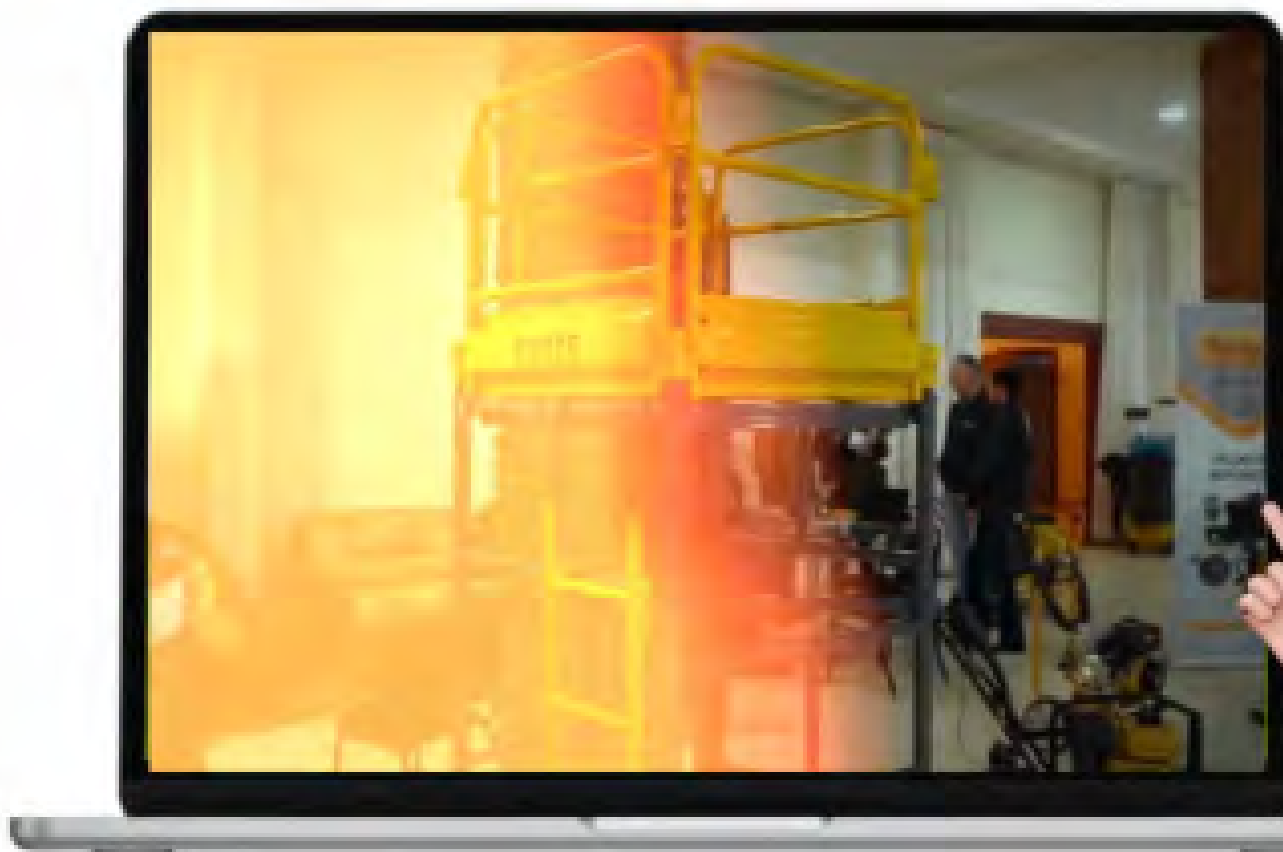
A cada dia a Alucamp vem crescendo mais. Sempre temos altos e baixos, enfrentamos coisas que às vezes nos desanimam, vemos situações que nos tiram do sério, mas desde o começo, nunca deixamos de persistir. O que eu quero para o futuro é uma concorrência leal, com preços justos, que a área da construção civil cresça a cada dia mais e que cada um ganhe

seu espaço nela. E que as mulheres tomem cada dia mais espaço dentro da nossa área, porque nós somos capazes de conquistar e prosperar também. Esse sonho não para só em mim, tenho duas filhas que estão vindo também! Hoje somos três lojas, Alucamp Locações, Alucamp Peças de Reposição e Alucamp Manutenção que o Marcos, meu marido, administra, mas já fomos um cômodo e digo, com toda certeza, que faria tudo de novo, porque vale muito a pena.

Ana Carolina Silva dos Reis



# SEJA UM ASSOCIADO À Alec



**SAIBA MAIS**

### CORTADOR DE CABOS



Para fazer o corte de diversas gamas de cabo de cobre e alumínio até 750MCM Cu/1000 MCM Al, o Cortador de Cabos 20V MAX\* LI-ION – DCE150 conta com uma lâmina de corte de aço endurecido, a fim de proporcionar cortar limpos e precisos, além de uma longa vida útil. Outras características importantes são: capacidade do próprio usuário trocar a lâmina de corte, uma luz LED para melhor visualização da área de corte, interruptor de avanço/reverso em linha, anel para fixação de alça e uma empunhadura emborrachada.

### CRIMPADORES DE CABO



Com a finalidade de realizar crimpagem em cabos e conectores da melhor forma possível, a DEWALT traz duas soluções: o Crimpador de Cabos sem Matriz 6 Toneladas 20V MAX\* LI-ION – DCE350M2 e o Crimpador de Cabos 12 Toneladas 20V MAX\* LI-ION – DCE300M2. Um grande destaque é que ambas possuem um software chamado CRIMP CONNECT™, designado para fornecer relatórios detalhados de data, hora, força e ciclos de prensagem concluídos com sucesso pela ferramenta. A DCE350M2 possui um design universal de 4 pontos de crimpagem, com a capacidade de realizar a crimpagem em cabos e conectores de #8 a 750 MCM Cu/Al com uma força de 6 toneladas. Além disso, ela possui uma cabeça giratória de 360°, para que a prensa possa ser manobrada em espaços apertados. Para uma prensagem de tipo U, a DCE300M2 oferece uma força de 12 toneladas para prensagens com classificação UL. Ela também possui capacidade de #8 a 750 MCM Cu/Al, junto de uma cabeça giratória de 270°. Ambas crimpadoras também possuem um gatilho para frente/reverso, LED para iluminação, interface de LED brilhante e empunhadura emborrachada.

### DECAPADOR DE CABO ELÉTRICO



Com vazão de até 760 CFM (1291 m<sup>3</sup>/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

E-mail: [CLIQUE AQUI](#)

Site: [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