

Revista

RENTAL NEWS

EDIÇÃO NOVEMBRO/DEZEMBRO • 2025



ALEC CELEBRA O ANO LANÇA LIVRO HISTÓRICO E MARCA NOVA FASE NO RENTAL

TRIBUTÁRIO

Reforma Tributária -
Locadoras de Bens Móveis
Passam a Emitir Nota Fiscal
Obrigatoriamente durante 2026
Pág. 22

PONTO DE VISTA

Inadimplência não é azar,
é falta de processo.
Pág. 28

MERCADO

Principais Conclusões sobre o
Desempenho da Construção em
2025 e Perspectivas para 2026.
Pág. 25

Índice

05

FIQUE POR DENTRO
Locadoras e especialistas em Cuiabá

07

FIQUE POR DENTRO
Monica Zambolini - 1ª presidente da ALEC

11

FIQUE POR DENTRO
Novo futuro com poder feminino

16

FIQUE POR DENTRO
A festa da UP Gestão Comercial

18

FIQUE POR DENTRO
A festa de fim de ano da ALEC

22

TRIBUTÁRIO
Notas fiscais obrigatórias

25

MERCADO
Desempenho 2025 / Perspectivas 2026

28

PONTO DE VISTA
Inadimplência não é azar

40

MARKETING
Google Ads para locadoras

47

MULHERES NA LOCAÇÃO
Lilian Fernandes



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

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)

Ao encerrar meu mandato como presidente da ALEC, deixo registrado um ciclo de trabalho intenso, colaboração verdadeira e avanços que reforcem o papel da Associação dentro do setor de locação de bens móveis no Brasil.

Nos últimos dois anos, lado a lado:

- Atingimos mais de 320 associados, ampliando nossa representatividade e fortalecendo o diálogo entre empresas de todos os portes.
- Retomamos o protagonismo da ALEC no mercado rental, recolocando a entidade como referência nacional em debates, estudos e articulações institucionais.
- Fomos pioneiros no debate da Reforma Tributária, promovendo mais de 10 encontros exclusivos para orientar o setor e oferecer caminhos seguros ao associado em um dos temas mais complexos da agenda econômica brasileira em 2025.
- Em 2024 e 2025, realizamos mais de 15 encontros regionais, aproximando a ALEC do dia a dia do locador e criando espaços de troca reais, com a presença de 80 locadores em média, que trouxeram suas dores, aprendizados e visão prática do mercado.

- Lançamos o livro que registra a história da entidade, um marco que preserva a memória de quem construiu o setor e honra quem segue levando o rental adiante.

- Organizamos duas edições do evento O Poder Feminino no Rental, promovendo a força da mulher no setor de locação.

- Mantivemos compliance integral, adotando práticas modernas de governança e garantindo segurança, transparência e ética em todas as ações da gestão.

Este biênio foi movimento.

Foi presença. Foi construção diária ao lado de empresas que acreditam no rental como motor de crescimento do país.

Agradeço à diretoria, aos associados, ao corpo técnico, aos

parceiros e a todos que colaboraram com este ciclo.

Encerramos este mandato com a convicção de que a ALEC segue preparada para os próximos desafios, com bases sólidas, visão clara e um setor cada vez mais unido.



Bruno Eloel Arena
*Presidente da ALEC Biênio
2024/2025*

FIQUE POR DENTRO

**EVENTO PROMOVIDO PELA
ALEC REÚNE LOCADORES E
ESPECIALISTAS EM CUIABÁ
PARA DISCUTIR OS IMPACTOS
DAS MUDANÇAS TRIBUTÁRIAS
E TRABALHISTAS NO SETOR DE
LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS**



A cidade de Cuiabá recebeu, no dia 11 de novembro, mais uma edição do Alugar Regional, iniciativa da ALEC – Associação Brasileira de Locadores de Equipamentos e Bens Móveis que vem percorrendo o país para fortalecer, profissionalizar e aproximar locadores de todas as regiões do Brasil. A edição reuniu mais de 30 locadores, confirmando a relevância do encontro para o mercado do Centro-Oeste.

Uma das características mais marcantes do Alugar Cuiabá foi a dedicação dos participantes: muitos profissionais da região rodaram 250 km, 300 km e até 500 km ou mais para buscar informação qualificada, trocar experiências e acompanhar os debates sobre temas que afetam diretamente o dia a dia das locadoras. A forte adesão comprova a carência de eventos técnicos na região e o compromisso dos empresários locais com a profissionalização do setor.

Com o tema “Como se preparar para as mudanças”, o evento contou com duas palestras centrais, que abordaram os impactos da Reforma Tributária e a prevenção de riscos trabalhistas – dois assuntos sensíveis e urgentes para as empresas de locação de equipamentos.

A primeira apresentação foi conduzida por Paulo Henrique Souza, CEO da AUDITLocOne, especialista em contabilidade para locadoras e idealizador do FÓRUMRent! Reconhecido em todo o país por sua atuação em entidades e eventos do setor, Paulo detalhou como

a Reforma Tributária deve alterar a estrutura de tributos, influenciar a precificação e exigir novas estratégias de planejamento fiscal por parte das locadoras.

Na sequência, a advogada Dra. Vanessa Aboud, CEO da ABOUD ADVOGADOS e referência nacional em direito trabalhista empresarial, apresentou a palestra “Como evitar riscos trabalhistas nas locadoras”. Com base em casos reais e na experiência de quase duas décadas na área, a especialista destacou erros comuns que geram passivos trabalhistas, orientou boas práticas e mostrou caminhos para reduzir vulnerabilidades jurídicas nas operações.

Além do conteúdo técnico, a noite foi marcada por uma intensa troca de ideias, networking produtivo e integração entre os participantes, reforçando a importância de debater desafios e soluções de forma coletiva. Para uma

região que carece de encontros profissionais específicos para o setor, o Alugar Cuiabá representou uma oportunidade rara de atualização, capacitação e união de mercado.

Promovido pela ALEC, o Alugar Regional consolida-se como uma plataforma itinerante de conteúdo, relacionamento e fortalecimento do associativismo, conectando locadores, fabricantes e prestadores de serviços em diferentes estados do país.



FIQUE POR DENTRO



MÔNICA ZAMBOLINI
É ELEITA A PRIMEIRA
PRESIDENTE MULHER
DA ALEC PARA O
BIÊNIO 2026/2027

A ALEC – Associação Brasileira dos Locadores de Equipamentos e Bens Móveis – anuncia oficialmente **Mônica Zambolini** como presidente eleita para o biênio **2026/2027**, tornando-se a **primeira mulher** a ocupar o cargo em mais de três décadas de história da entidade.

Sócia-fundadora e Diretora Administrativa da **Conceito Locadora**, Mônica é reconhecida nacionalmente pela gestão profissional, visão estratégica e pela capacidade de fomentar união e desenvolvimento no setor de locação de equipamentos.

Uma trajetória sólida dentro da ALEC

Desde 2019, Mônica atua de forma ativa e contínua na diretoria da Associação, tendo ocupado funções essenciais:

- **Diretora Jurídica (2020/2021)**
- **Diretora Jurídica e Tesoureira (2022/2023)**
- **Vice-Presidente e Diretora Jurídica (2024/2025)**

Sua eleição à Presidência representa a continuidade de um trabalho estruturado e cada vez

mais voltado à profissionalização, governança e fortalecimento institucional das locadoras brasileiras.

O depoimento de Bruno Arena, presidente da ALEC (2024/2025)

Ao encerrar seu mandato, Bruno Arena destacou o impacto do trabalho realizado e a confiança na nova gestão:

“Foram dois anos de um trabalho em conjunto para deixar um setor mais profissional, mais orga-



nizado, mais maduro e pronto para enxergar oportunidades que surgem o tempo todo. Nossa meta foi investir em educação e conseguimos atingir nosso objetivo, que continua. Deixo esse legado com o sentimento de dever cumprido, contínuo e próspero, entregando o comando às mãos da minha parceira Mônica Zambolini, a quem desejo muito sucesso nessa nova empreitada.”

Uma liderança que representa avanço e propósito

Pernambucana, radicada em São Paulo desde os 16 anos, Mônica construiu sua história profissional e pessoal com determinação, resiliência e ética. Empreendedora e mãe de dois filhos, tornou-se referência no mercado RENTAL ao unir técnica, proximidade com os associados e uma visão moderna de gestão.

Ao ser eleita, a nova presidente afirmou:

“Recebo esta missão com gratidão e responsabilidade. A ALEC representa centenas de locadoras que fazem o Brasil girar. Vamos seguir avançando juntos, com coragem, união e profissionalismo.”

Em discurso, Mônica reforçou que sua eleição



vai além do simbolismo de ser a primeira mulher no cargo:

“Isso não é sobre feminismo. É sobre trabalho, preparo, comprometimento e propósito. Quero ser lembrada como a presidente que fortaleceu o setor, uniu o segmento e elevou a nossa associação a um novo patamar.”

Diretrizes da gestão 2026/2027

Entre os principais pilares da nova gestão estão:

- fortalecimento das regionais e das conexões locais entre locadoras;
- crescimento sustentável do quadro associativo;
- ampliação das ações de capacitação e profissionalização;
- modernização da comunicação institucional;
- valorização da união como força estratégica do setor.

Rental como potência nacional

Mônica também reforça que o setor de locação desempenha um papel fundamental no desenvolvimento do país: “O rental não é tendência. O rental é movimento, potência e solução. É feito por pessoas que entregam continuidade,

eficiência e desenvolvimento para o Brasil.”

Início do mandato

O mandato começa oficialmente em 02 de janeiro de 2026. Com sua eleição, a ALEC inicia um novo capítulo: mais representativo, mais conectado às transformações do mercado e ainda mais comprometido com o crescimento sustentável e coletivo das locadoras brasileiras.



CALENDÁRIO EVENTOS ALEC 2026

FEVEREIRO

26/02
ALUGAR
COMPRESSORES
SÃO PAULO

MARÇO

26/03
ALUGAR
SÃO JOSÉ DOS
CAMPOS

ABRIL

16/04
ALUGAR
SOROCABA

MAIO

13/05
3º O PODER
FEMININO NO
RENTAL

JUNHO

25/06
FELOC SÃO JOSÉ
DO RIO PRETO

AGOSTO

06/08
ALUGAR
RIBEIRÃO PRETO

27/08
ALUGAR
SÃO PAULO

SETEMBRO

24/09
ALUGAR
CAMPINAS

OUTUBRO

22/10
ALUGAR
PALMAS

NOVEMBRO

19/11
ALUGAR
GERADORES
SÃO PAULO

FIQUE POR DENTRO

O PODER FEMININO QUE MOVE O RENTAL

A força, o conhecimento e a liderança que estão transformando um setor inteiro — e abrindo caminho para um novo futuro.

O rental brasileiro vive um momento histórico. A segunda edição de **O Poder Feminino no Rental** não foi apenas um evento — foi a confirmação de uma virada cultural em um setor que, por décadas, teve seu protagonismo concentrado nos homens. Hoje, a presença feminina é cada vez maior, embora os desafios ainda sejam muitos.

“Já conquistamos muito, mas ainda temos um longo caminho para mudar o cenário da liderança feminina.”
Mônica Zambolini

Segundo as pesquisas mais recentes, as mulheres ocupam cerca de 39% dos cargos gerenciais no Brasil, mas quando avançamos na hierarquia, esse número diminui: apenas 32% dos cargos de liderança e 17,4% das posições de presidência são ocupadas por mulheres. É o chamado “funil da liderança”, onde quanto mais alto o

cargo, menor a representatividade.

O rental segue a mesma tendência — e é exatamente por isso que o movimento ganha ainda mais força. A sala cheia, vibrante e diversa do evento mostrou que há um caminho sendo construído com coragem, união e protagonismo.

E o grande símbolo desse avanço já está definido: pela primeira vez em 33 anos, a presidência da ALEC será ocupada por uma mulher. Mônica Zambolini assume o comando da entidade no biênio 2026–2027, marcando um capítulo inédito e inspirador na história da Associação.



“Nós já conquistamos muito, mas ainda temos um longo caminho pela frente para mudar esse cenário. Cada mulher que sobe um degrau abre espaço para muitas outras. E é isso que faz esse movimento ser tão transformador”, afirma Mônica Zambolini, emocionada ao ser a primeira mulher a assumir o cargo



mais alto da ALEC.

O encontro, promovido pela Associação, reforçou a essência que sustenta esse movimento: conhecimento, troca verdadeira, acolhimento e conexão. E é nesse ponto que a fala do atual presidente, **Bruno Arena**, se conecta:

“O grande legado que construímos foi a educação. Trouxemos temas relevantes, essenciais e cruciais para maximizar resultados e orientar o locador. Quem quer saber sobre tendências e sobre o futuro do setor, vem para a ALEC.”

“A educação é o maior legado que construímos para o futuro do rental.”

Bruno Arena

No coração desse evento está também **Vera Mor**, Diretora de Mulheres da ALEC e uma das grandes responsáveis por transformar a ideia em realidade. *“Fazer um evento assim é como abrir a nossa casa. Cada detalhe importa. Queremos que cada mulher se sinta vista, acolhida e valorizada.”*

E assim foi. A recepção ao som do sax, o coffee

break acolhedor e o coquetel final criaram o clima perfeito para uma tarde memorável. As palestras de **Camila Borgo (TOTVS)**, **Monica Zambolini e Carla Pinheiro (ALEC)**, **Amanda Lira, Nathalia Bernardes e Marina Barbieri (Sebrae/SC)** trouxeram reflexões profundas sobre união, coragem, posicionamento e conexão — temas que ressoa-

ram de maneira poderosa entre todas as participantes.

“Fazer esse evento é como abrir a nossa casa. Cada detalhe importa, porque cada mulher importa.”

Vera Mor

O hot seat conduzido por Vera Mor trouxe uma conversa franca e necessária com **Rebekah Curi (Tecnogera)**, **Walkiria Laranjeira (Ativos Aluguel)** e **Sonaira Gorges**



(Croácia Equipamentos). Ali, dores reais dos locadores foram expostas com honestidade e aprendizados que nenhuma universidade ensina.

Um dos momentos mais emocionantes foi a **Premiação Mulher que Inspira**, que homenageou **Maristela Melo Cardoso (EPL Paulista)** — a primeira mulher a estampar a Coluna Mulheres na Locação da Rental News e uma das pioneiras que abriram caminho para a criação de O Poder Feminino no Rental.

O evento terminou em grande estilo, com um coquetel animado, sorteio de 20 prêmios e muitos contatos, risadas e oportunidades de negócios.

E para quem não esteve lá, um aviso: não perca mais uma vez.

A 3ª edição de **O Poder Feminino no Rental** já tem data marcada: **13 de maio de 2026, em São Paulo.**

Mais do que um encontro, um marco da transformação que está redesenhando o rental brasileiro — e empurrando o futuro para um lugar mais justo, forte e plural.

“Quando mulheres se conectam, nada segura o impacto que elas podem gerar.”



“O Poder Feminino no Rental não é sobre separar — é sobre ampliar. É sobre protagonismo.”

“Trocamos vivências que nenhuma universidade ensina. Aqui, quem viu... viu!”

“No rental, o futuro é plural — e começa agora.”

“Cada mulher que sobe abre espaço para muitas outras.”

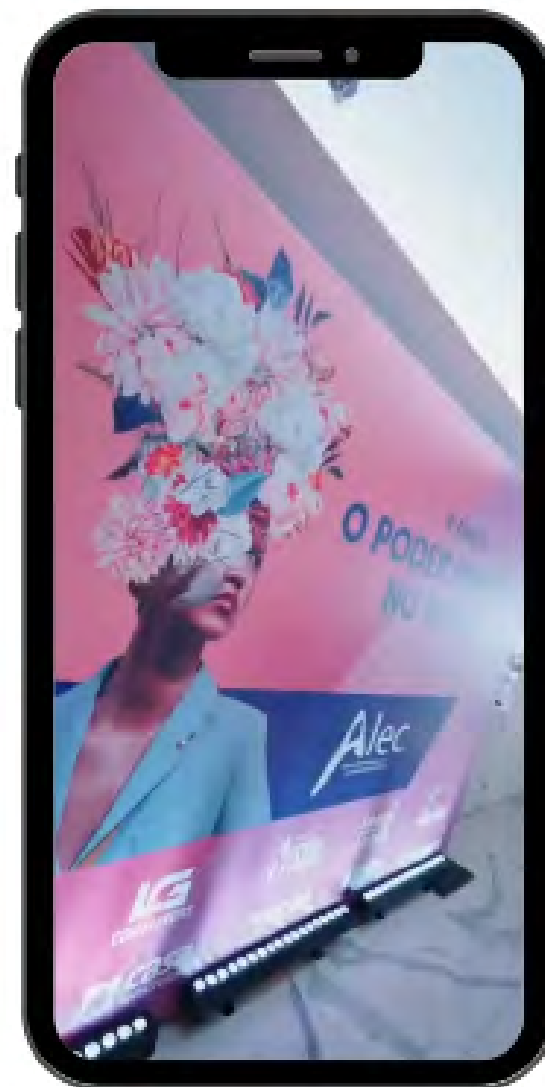
“A força das conexões femininas é o que move esse movimento.”

“Inspirar é também assumir o compromisso de puxar outras mulheres para cima.”

“Liderança feminina não é estatística. É impacto real na economia e na cultura das empresas.”

“O Poder Feminino no Rental já é um marco — e está apenas começando.”

Clique aqui
para ver as mais de
800 fotos do evento



E uma amostra do que foi o evento nesse vídeo!

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

ONDE RESULTADOS VIRAM
HISTÓRIAS E PARCERIAS
GANHAM PALCO: **A FESTA
DA UP GESTÃO COMERCIAL**





Criado em 2021, o evento nasceu com o propósito de fortalecer os laços com nossos clientes e promover um networking de alto valor. Desde então, consolidou-se como um marco anual aguardado com grande expectativa pelo setor.

Destinado a profissionais de Ecommerce, varejo e locadores da construção civil, o encontro oferece uma plataforma única para conexões estratégicas e trocas significativas. Com uma trajetória de sucesso, tornou-se uma oportunidade ímpar para celebrar conquistas e impulsionar novas parcerias.



A programação incluiu uma retrospectiva envolvente do ano anterior, uma premiação emocionante para os clientes mais valiosos e um jantar requintado em um ambiente descontraído. Através desses momentos, a UP celebrou não apenas o que alcançou, mas também a força das conexões que formaram não apenas o que alcançamos, mas também a força das conexões que formamos, lançando as bases para um futuro ainda mais promissor.

O evento aconteceu em uma localização de prestígio na cidade de São Paulo, cuidadosamente escolhida para refletir a excelência e

o sucesso de seus parceiros. Esse cenário nobre não apenas valorizou o encontro, como também criou uma atmosfera única e inspiradora — o ambiente ideal para fortalecer relacionamentos, gerar conexões estratégicas e celebrar conquistas compartilhadas.



LOCADOR

1° - CONCEITO LOCADORA
 2° - 3MC LOCADORA
 3° - SP LOG EQUIPMENT
 DESTAQUE - LOCAT LOCAÇÃO
 DESTAQUE - FORMEQ RENTAL
 DESTAQUE - ALFA MÁQUINAS
 DESTAQUE - ANDRAUS LOCADORA
 DESTAQUE - CITILOC
 DESTAQUE - CLIC LOC LOCAÇÃO
 DESTAQUE - FK LOCADORA

FÁBRICA

BUFFALO MOTORES
 KÄRCHER BRASIL
 MECAN
 GRUPO MENEGOTTI
 LAMELLAS REPRESENTAÇÕES

FIQUE POR DENTRO



**ALEC CELEBRA O ANO COM FESTA, LANÇAMENTO DE
LIVRO E NOVA PRESIDÊNCIA**



A Festa de Fim de Ano da ALEC, realizada em 12 de dezembro de 2025, no Clube Círculo Militar, em São Paulo, foi muito mais do que uma confraternização. Foi um encontro simbólico, histórico e profundamente representativo para o setor rental brasileiro. Com a presença de mais de 170 profissionais, o evento reuniu associados, parceiros, fabricantes, prestadores de serviço e lideranças do setor em um ambiente leve, alegre e genuinamente propício a conexões reais.



Desde a chegada dos convidados, o clima já anunciava que aquela seria uma noite especial. A recepção cuidadosa, com entrega de flores às mulheres, música ao vivo com pianista, bar e coquetel de boas-vindas, criou uma atmosfera acolhedora e sofisticada. O salão abrigava também um espaço dedicado ao Livro “30 Anos de ALEC”, apresentado em primeira mão aos convidados, com distribuição ao final da noite, reforçando o caráter simbólico do lançamento.



A cerimônia oficial teve início às 21h, conduzida por Bruno Arena, então presidente da ALEC, que abriu as falas destacando o espírito de confraternização, o encerramento de um ciclo e, sobretudo, o papel central dos locadores associados, sem os quais a trajetória da entidade não existiria. Em sua fala, Bruno também fez um agradecimento especial aos patrocinadores da Festa, que tornaram o evento possível: Buffalo, CSM, Fortequip, Mecan, Metalpama, SPC e

Vibromak. Cada um recebeu uma placa de agradecimento, reforçando a parceria e o apoio ao associativismo.



Um dos momentos mais aguardados da noite foi o lançamento oficial do Livro “30 Anos de ALEC”, uma obra que registra não apenas a história da Associação, mas também a evolução e a maturidade do mercado rental no Brasil. Em uma breve contextualização, Bruno Arena destacou o caráter histórico e





emocional do projeto, agradecendo especialmente a presença dos ex-presidentes e de todos que ajudaram a construir essa trajetória ao longo das décadas. Na sequência, foram homenageados os patrocinadores do livro: Analoc, Andraus Locadora, Casa do Construtor, Conceito Locadora, Mecan, MWM, Obracon, Orguel, Platafort, Sinoboom e XCMG, que receberam placas de reconhecimento e participaram de uma foto coletiva ao lado de Bruno Arena e da presidente eleita Mônica Zambolini.

A programação seguiu com a apresentação do estudo “Tendências do Rental 2025”, conduzido pela Analoc, em parceria com a KPMG. O estudo, apresentado por Paulo Esteves, presidente da Analoc, representa um marco para o setor ao propor um mapeamento inédito do mercado rental brasileiro, trazendo dados como número de locadoras no país, quantidade de empregos gerados, faturamento, perfil do setor e principais tendências para os próxi-

mos anos. A iniciativa reforça o amadurecimento do mercado e a importância de dados confiáveis para embasar decisões estratégicas.

Outro momento de grande emoção foi a homenagem ao ex-presidente Seiji Ikeda, reconhecido por sua contribuição e legado à ALEC. Em uma fala sensível, Bruno Arena ressaltou a importância de sua atuação e entregou uma placa em reconhecimento à sua trajetória e dedicação ao associativismo.



A noite seguiu com um dos momentos mais simbólicos da história da entidade: a transição da presidência da ALEC. Em sua despedida, Bruno Arena fez um balanço de sua gestão, marcada por educação, fortalecimento institucional e olhar para o futuro, deixando uma mensagem de continuidade e confiança no caminho trilhado. Na sequência, foi anunciada



oficialmente Mônica Zambolini como nova presidente da ALEC para o biênio 2026/2027, tornando-se a primeira mulher a ocupar esse cargo em 30 anos de história da Associação. Em seu discurso de posse, Mônica destacou a importância da união, da representatividade e do fortalecimento do setor, sinalizando uma gestão pautada na continuidade, no diálogo e na evolução do mercado.

Encerrando a parte formal, Bruno Arena e Mônica Zambolini convidaram todos os presentes para um brinde coletivo, simbolizando a passagem de ciclo e o início de uma nova fase para a ALEC.

Após as falas, a noite seguiu com jantar, música ao vivo e, posteriormente, pista de dança animada por DJ, reforçando o espírito de celebração. Na saída, os convidados receberam o Livro de 30 anos da ALEC, fechando a experiência com um gesto simbólico de memória, pertencimento e valorização da história construída.



A Festa de Fim de Ano da ALEC 2025 cumpriu seu papel com excelência: celebrou conquistas, reconheceu pessoas e empresas, lançou um registro histórico fundamental para o setor, apresentou dados estratégicos sobre o mercado e marcou uma transição de liderança histórica. Uma noite memorável, que reafirma o propósito da ALEC e a força do associativismo no mercado rental brasileiro.

Um dos momentos mais representativos da noite foi o depoimento de Eric Veloso, recém-associado à ALEC e diretor da Veloc, locadora sediada em Ala-

goas. Em sua fala, Eric compartilhou como a aproximação com a Associação tem sido decisiva para a expansão e o amadurecimento do seu negócio. Ele destacou que, em um mercado desafiador e altamente competitivo, contar com o apoio da ALEC trouxe acesso a conhecimento, troca de experiências, visão estratégica e, principalmente, segurança para tomar decisões mais estruturadas. Segundo Eric, a entidade tem sido uma verdadeira ponte entre informação, relacionamento e crescimento sustentável, contribuindo diretamente para o fortalecimento da Veloc e para sua preparação frente aos desafios do mercado rental. O depoimento reforçou, de forma prática e emocionante, o papel transformador do associativismo, especialmente para locadoras que estão em processo de crescimento e profissionalização.



Veja aqui mais fotos da nossa festa



Veja aqui o vídeo da festa





REFORMA TRIBUTÁRIA: LOCADORAS DE BENS MÓVEIS PASSAM A EMITIR NOTA FISCAL OBRIGATORIAMENTE DURANTE 2026

A aprovação da Reforma Tributária (EC 132/2023) trouxe uma mudança estrutural para o setor de locação de bens móveis: a partir de **2026**, todas as locadoras deverão emitir **NFS-e Nacional** para documentar suas receitas. É o fim da era das faturas, notas de débitos e recibos como documentos primários.

Trata-se da maior reorganização fiscal do segmento que se tem notícia.

Por que a nota passa a ser obrigatória e a partir de quando?

Historicamente, a locação de bens móveis não era tratada como prestação de serviço pelos municípios, o que permitia o uso de fatura, notas de débito ou recibo.

A Reforma, porém, criou um **sistema nacional e padronizado de documentação fiscal**, alinhado à futura CBS/IBS (IVA-Dual)

Para isso, o Comitê Gestor da NFS-e publicou a **Nota Técnica nº 005/2025**, estabelecendo:

Locadoras de bens móveis devem emitir NFS-e diretamente pelo Portal Nacional, mesmo que o município não tenha aderido ao sistema.

Essa autorização resolve uma lacuna histórica e prepara o terreno para a obrigatoriedade total a partir de 2026.

O uso obrigatório não começa em janeiro, mas terá sua data determinada a qualquer momento

por meio do Comitê Gestor do Imposto sobre Bens e Serviços (CGIBS).

A base legal da mudança

• Emenda Constitucional nº 132/2023

Determina que estados e municípios devem adotar **documentos fiscais padronizados e integrados nacionalmente**.

O art. 156-A, §§ 5º e 6º reforça a centralização e uniformização dos sistemas.

• Nota Técnica CGNFS-e nº 005/2025

Autoriza emissão direta no portal federal, eliminando divergências municipais.

• Minuta da Lei Complementar de Transição (2025)

Prevê que todas as receitas informadas ao IBS/CBS devem estar vinculadas a **documento fiscal eletrônico nacional**, o que naturalmente conduz à adoção obrigatória da NFS-e pelas locadoras.

O que muda para as locadoras?

1. A fatura não existirá mais

Ela poderá continuar como documento comercial, mas não substitui a NFS-e para fins legais e fiscais.



2. Padronização nacional

Independente do município, a rotina passa a ser única.

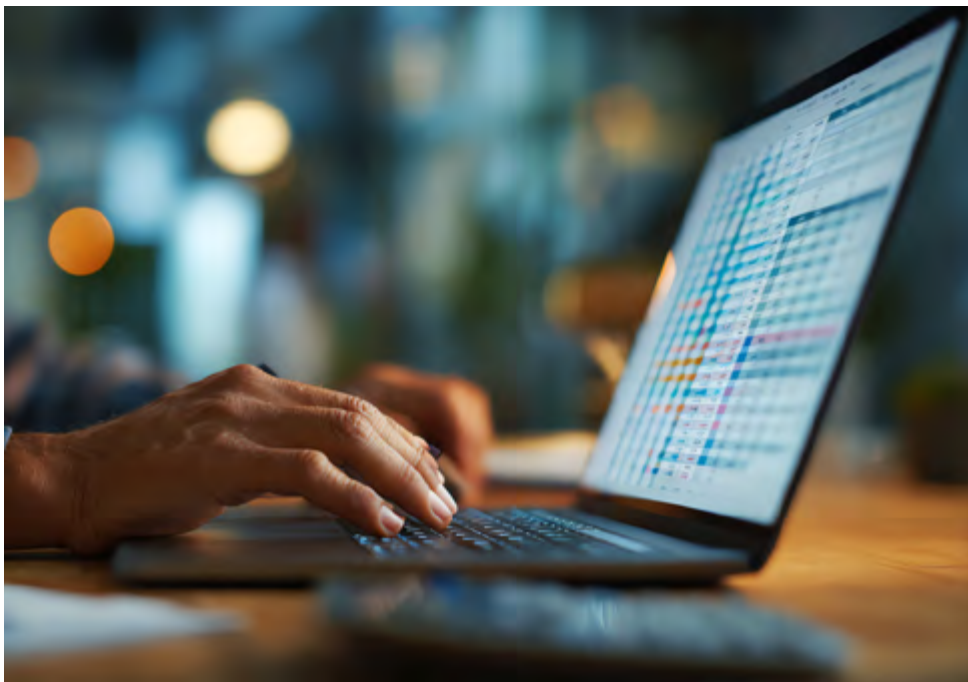
A locadora documenta no **Portal Nacional da NFS-e**, não mais na prefeitura.

3. Integração automática com a Reforma Tributária

As NFS-e emitidas alimentarão diretamente os sistemas de transição do IBS (0,1%) e CBS (0,9%) entre 2026 e 2032.

4. Redução de riscos fiscais

A falta de documento fiscal eletrônico será interpretada como **omissão de receita** dentro do sistema centralizado.



Como o setor deve se preparar

- **Adequar o ERP ao Padrão Nacional NFS-e**
Softwares de gestão precisarão estar homologados para o novo modelo.
- **Revisar contratos**
Retirar menções à fatura como documento principal.
Inserir cláusula de emissão de NFS-e.
- **Atualizar cadastro digital**
O Portal Nacional terá recadastramento obrigatório em 2026.
- **Treinar equipes administrativas e profissionalizar a contabilidade**

Rotinas fiscais, contábeis e de TI serão impactadas e as equipes comerciais, financeiras precisarão se adequar. Ter uma contabilidade especialista em locadoras se tornará um ponto crucial neste processo.

Alertas finais

A Reforma Tributária coloca o setor de locação de bens móveis em um novo patamar de formalização.

Com a EC 132/2023 e a Nota Técnica

005/2025, o Brasil finalmente cria um **documento fiscal nacional único** para operações de locação.

A partir e durante o ano de 2026, todas as locadoras de bens móveis deverão emitir NFS-e Nacional.

Fatura não será mais suficiente para fins fiscais.

Um alerta final e muito importante, que pode inclusive inviabilizar alguns negócios, é o fato das locadoras não mais terem a opção de selecionar qual faturamento será usado para apuração de seus impostos, uma vez que as faturas, notas de débitos ou recibos não são gerados em plataformas fiscais dos governos.

Como Nota Fiscal será obrigatória, tudo o faturamento da locadora passa automaticamente a ser declarado para fins fiscais e isto levará ao pagamento pleno dos impostos incidentes sobre o faturamento.

Não haverá aumento de impostos em 2026, mas só esta exigência e troca de documentos fiscais, com certeza elevará a arrecadação e conterà em muito a sonegação fiscal.



Paulo Henrique é tributarista e contador, CEO da AUDITLocOne – Contabilidade Especialista em Locadoras & Mobilidade



PRINCIPAIS CONCLUSÕES SOBRE O **DESEMPENHO** DA CONSTRUÇÃO CIVIL EM 2025 E **PERSPECTIVAS** PARA 2026

O SindusCon-SP apresentou um panorama geral do setor da construção em 2025, destacando **desaceleração da atividade**, desafios estruturais e perspectivas moderadamente melhores para 2026.

2025 foi um ano de crescimento moderado, mas sem recessão



- O setor cresceu, porém **abaixo do potencial**, afetado pela economia mais lenta e pelos juros ainda elevados.
- Apesar disso, a construção **seguir gerando empregos** e contribuindo para a indústria nacional.
- Reformas estruturais importantes avançaram, como a **Reforma Tributária** e a do **IRPF**.

PIB da construção cresceu 1,80% em 2025

- O setor perdeu ritmo e a confiança dos empresários caiu.
- Indicadores de atividade foram mistos:
 - o **Consumo de cimento: +3,6%** até outubro.
 - o **Indústria de materiais: -0,7%**.

o **Comércio de materiais: -0,1%**.

- Quase metade da produção de materiais vai diretamente para famílias (47%).

Mercado de trabalho seguiu positivo

- Crescimento de **2,84%** no emprego formal em 12 meses.
- O setor emprega mais de **3 milhões no Brasil e 365 mil em SP**.
- Escassez de mão de obra qualificada permanece um desafio.

Custos seguem pressionando o setor

- O **INCC-M** acumulou **6,41%** em 12 meses; mão de obra foi o principal fator.
- São Paulo registrou a maior alta de custos entre as capitais.

Mercado imobiliário cresceu graças ao MCMV

- MCMV sustentou vendas e atividade.
- Em São Paulo:
 - o **Lançamentos: +41%**
 - o **Vendas: +10%**

Crédito imobiliário da classe média despencou

- Financiamentos com recursos do SBPE caíram drasticamente:
 - o **Construção: -48,9%**
 - o **Aquisição: -7,4%**
 - o **Total: -21,4%**

Infraestrutura bate recorde de investimentos

- 2025 deve fechar com **R\$ 280**

bilhões investidos.

- Em 2026, estimativas da ABDIB projetam **R\$ 300 bilhões**, novo recorde.
- Mesmo assim, sondagens mostram **confiança moderadamente pessimista** entre empresas.

Perspectivas para 2026 são de crescimento moderado

- Previsão do PIB da construção: **+2,7%**.
- Riscos: juros ainda altos, cenário fiscal, conjuntura geopolítica e desaceleração econômica interna.
- Impulsionadores potenciais:
 - o Queda gradual dos juros
 - o Aumento de investimentos estaduais
 - o Novas ações do MCMV
 - o Novo modelo de crédito habitacional
 - o Programa Reforma Casa Brasil
 - o Avanço da infraestrutura

Fonte: Baseado em matéria do Sinduscon/SP



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



INADIMPLÊNCIA NÃO É AZAR, É FALTA DE PROCESSO



A inadimplência ainda é um dos temas mais sensíveis dentro das locadoras de equipamentos. Muitas vezes tratada como um “mal inevitável” do setor, ela costuma ser empurrada para debaixo do tapete até o momento em que começa a comprometer o caixa, a operação e até a sobrevivência do negócio.

Para desmistificar esse assunto e trazer um olhar técnico, prático e sem rodeios, a Rental News conversou com **Mara Andrade**, Diretora Comercial da **Inove Cobrança**, empresa espe-

cializada em cobrança para o setor rental. Na entrevista, Mara deixa claro que a inadimplência não surge por acaso: ela é, quase sempre, reflexo direto da falta de processos, documentação e critérios bem definidos desde o início da relação comercial.

Segundo Mara, o cenário de inadimplência no mercado de locação é real e relevante. Não se trata de um mito. Em muitos casos, o problema começa quando a locadora decide “locar a qualquer custo”, abrindo mão de uma análise

mínima de risco apenas para fechar o contrato. Essa escolha, aparentemente comercial, coloca em risco o patrimônio da empresa. A inadimplência, portanto, não é um evento isolado, mas consequência direta de decisões mal estruturadas no início da operação.

Na prática, o principal motivo que leva um cliente a não pagar não está apenas no comportamento do locatário, mas na **ausência de processos internos bem definidos**. Quando a locadora não possui um checklist claro que envolva o comercial, o cadastro, a análise de crédito, o contrato e a entrega do equipamento, toda a operação fica vulnerável. Essa fragilidade gera outro problema grave: a falta de documentação adequada para comprovar a dívida, o que dificulta ou até inviabiliza qualquer tentativa de cobrança futura, seja extrajudicial ou judicial.

Mara explica que muitas locadoras ainda não contam com um setor de cobrança estruturado e alinhado com as áreas comercial e cadastral. O impacto disso é direto nos resultados. Processos se perdem por falhas documentais, prazos vencem e oportunidades de recuperação financeira deixam de existir. Na prática, isso significa perda de receita, desgaste operacional e, em muitos casos, valores que jamais serão recuperados.

Entre os erros mais comuns cometidos pelas locadoras na hora de cobrar, a especialista destaca a falta de documentação. Mesmo com a

existência de soluções modernas, como contratos com assinatura digital, ainda há resistência na adoção dessas ferramentas. Além disso, são frequentes situações como entrega de equipamentos sem recibo formal, ausência de contratos assinados, falhas no controle físico de documentos e, de forma surpreendente, casos em que nem mesmo a nota fiscal é emitida. Sem esses registros, não há como comprovar a relação comercial ou a dívida, o que limita totalmente a atuação de uma cobrança profissional.

A cobrança especializada, segundo Mara, atua de forma técnica, estratégica e juridicamente respaldada. Diferente da cobrança informal feita pelo próprio locador, ela segue métodos claros, prazos definidos, linguagem adequada e análise criteriosa da documentação. Uma assessoria especializada consegue identificar rapidamente se o caso é recuperável, qual o melhor caminho a seguir — extrajudicial ou judicial — e como conduzir a negociação sem desgastar a imagem da locadora. O resultado é mais eficiência, maior taxa de recuperação e menos consumo de tempo e recursos internos.

Sobre o momento certo de acionar uma empresa de cobrança, Mara é objetiva: quanto

mais antigo o débito, mais difícil se torna a recuperação. Com o passar do tempo, perdem-se históricos de e-mails, mensagens, registros de negociação e documentos essenciais, enfraquecendo a comprovação da dívida e abrindo espaço para questionamentos do devedor. O intervalo entre **30 e 60 dias de atraso** costuma ser uma referência de mercado, período em que a locadora ainda tenta a cobrança administrativa. No entanto, esse prazo não é uma regra absoluta. Há situações em que, antes mesmo de completar 60 dias, a própria locadora já percebe que não conseguirá avançar internamente. Nesses casos, agir rápido é fundamental para evitar que a inadimplência se torne definitiva.



Para os leitores da Rental News que convivem com atrasos no pagamento, Mara deixa um recado prático: o primeiro passo é **organizar a base do negócio**. Medidas simples fazem toda a diferença, como implantar um processo sólido de cadastro de clientes, utilizar um bom sistema de gestão,

não liberar equipamentos sem contrato e faturamento emitidos e adotar contratos digitais com assinatura eletrônica. Essas ações reduzem drasticamente os riscos e fortalecem a locadora tanto na prevenção quanto na recuperação da inadimplência.

Como reduzir a inadimplência

- Não locar sem **análise mínima de risco**
- Cadastro completo e **dados conferidos**
- **Contrato assinado** o antes da entrega
- **Nota fiscal emitida** sempre
- **Uso de assinatura eletrônica**
- **Checklist claro do comercial** à entrega
- **Dívidas acima de 30 dias exigem ação**



CURSO PRESENCIAL

REFORMA TRIBUTÁRIA NAS LOCADORAS



Locadores, a maior mudança tributária dos últimos 50 anos está chegando e pode mexer no seu preço, contrato e lucro.

O que muda nos contratos? Como será o cálculo dos tributos? E os preços de locação, vão subir ou cair?

Instrutor: **Paulo Henrique Souza**

CEO da AuditLocOne, especialista em contabilidade para locadoras.

Curso presencial com 5 horas de duração

Inscreva-se aqui.



25 FEV | São Paulo

13h30 às 19h

Termômetro

Mercado de Locação

NOVEMBRO 2025

UF das locadoras que participaram da pesquisa:

CE - 2,7% | GO - 1,3% | MT-2,7% | MS - 8% | MG - 2,7%

PR - 4% | PE - 2,7% | RJ - 2,7% | SP - 74,7% | TO - 1,3%

Qual a faixa mensal de faturamento da locadora?

até 100.000	21,3%
de 100.000 a 200.000	25,3%
de 200.000 a 400.000	26,7%
de 400.000 a 1.000.000	13,3%
acima de 1.000.000	13,3%

Termômetro

Mercado de Locação

NOVEMBRO 2025

Em qual segmento sua locadora atua com mais intensidade?

construção civil	93,3%
indústria	32%
infraestrutura	14,7%
saneamento	17,3%
mineração	4%
comércio	22,7%
pessoa física	32%
outros	7,1%

Termômetro

Mercado de Locação

NOVEMBRO 2025

75 participantes



Termômetro

Mercado de Locação

DEZEMBRO 2025

UF das locadoras que participaram da pesquisa:

AL – 1,2% | CE – 1,2 %| DF – 2,4% | MT-2,4% | MG – 2,4% |

PB – 1,2% | PR – 4,8% | PE – 2,4% | RJ – 4,8%| RS – 1,2% |

SC – 1,2% | SP – 80,7%

Qual a faixa mensal de faturamento da locadora?

até 100.000	22,9%
de 100.000 a 200.000	24,1%
de 200.000 a 400.000	31,3%
de 400.000 a 1.000.000	10,8%
acima de 1.000.000	12%

Termômetro

Mercado de Locação

DEZEMBRO 2025

Em qual segmento sua locadora atua com mais intensidade?

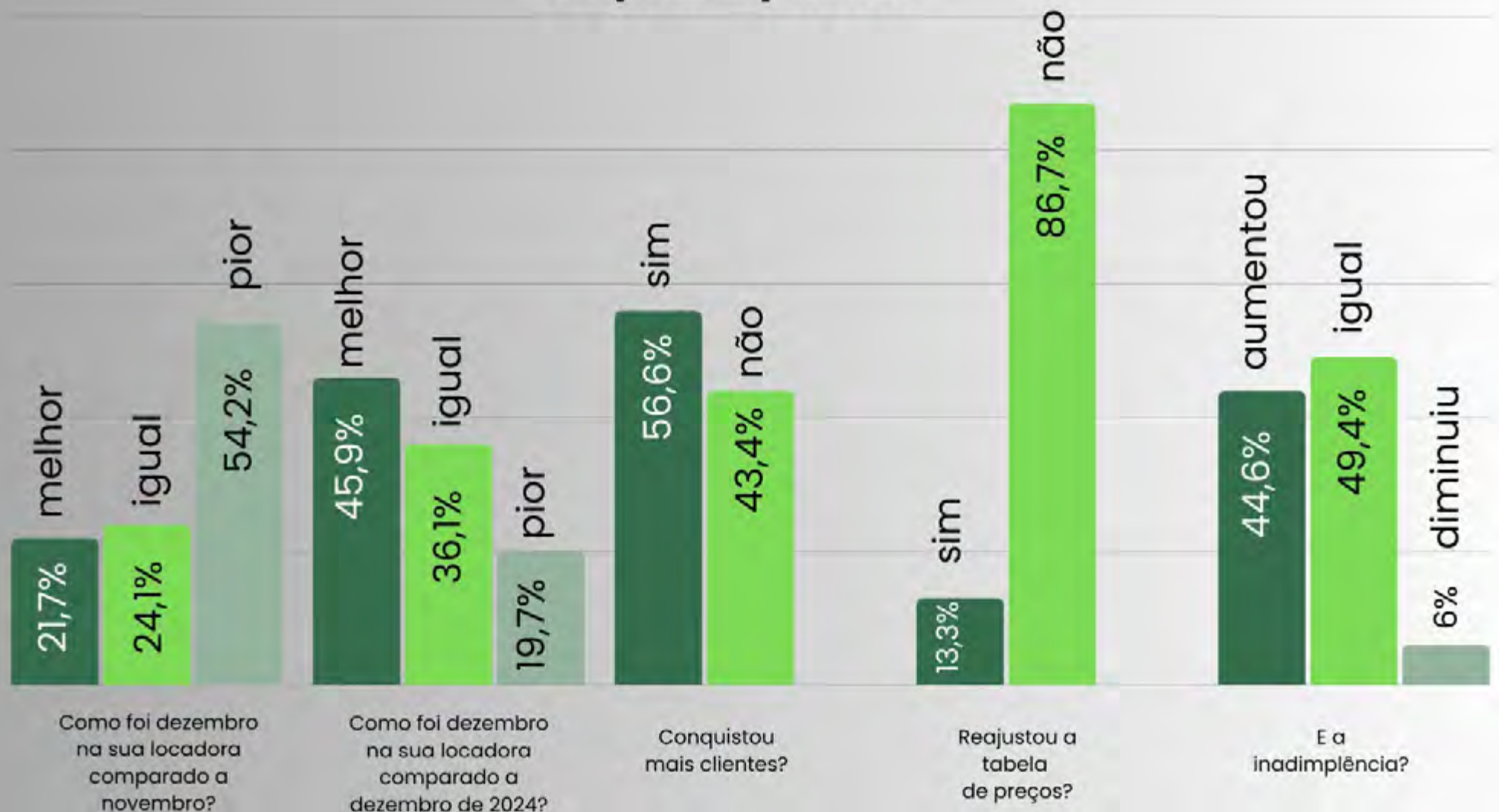
construção civil	96,4%
indústria	33,7%
infraestrutura	20,5%
saneamento	19,3%
mineração	6%
comércio	26,5%
pessoa física	39,8%
outros	12%

Termômetro

Mercado de Locação

DEZEMBRO 2025

83 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
Belém/PA

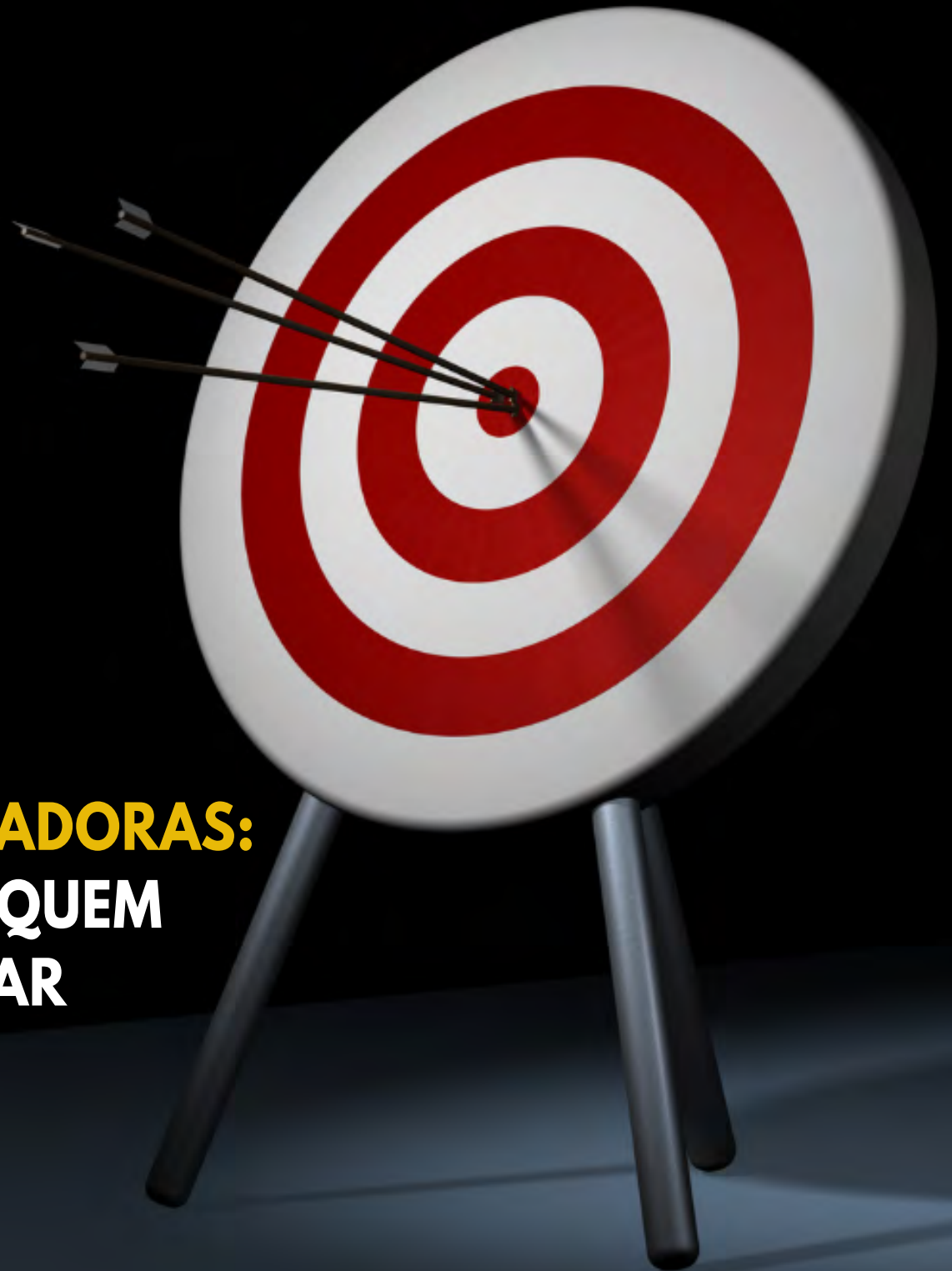


Locadora
Cotia/SP
www.geracenter.com.br



Locadora
Fortaleza/CE
www.redemaquinas.com.br

GOOGLE ADS PARA LOCADORAS:
COMO APARECER PARA QUEM
REALMENTE QUER ALUGAR



Quando uma pessoa ou empresa precisa alugar um equipamento, como uma plataforma elevatória, compactador, gerador ou betoneira, o comportamento é quase sempre o mesmo: ela vai direto ao Google. Digita algo como “alugar plataforma articulada”, “alugar andaimes em Campinas” ou “alugar compactador”.

Isso acontece porque, ao contrário das redes sociais, onde o consumidor está navegando por entretenimento, no Google ele está **com a intenção clara e imediata de contratar**.

É exatamente nesse momento, no instante da busca, que o Google Ads se torna a ferramenta mais poderosa para locadoras.

Como os anúncios do Google Ads funcionam para locadoras

O Google Ads exibe sua locadora no topo da página quando alguém busca exatamente o serviço que você oferece. Ou seja, seu anúncio aparece **somente para quem realmente está procurando para alugar** e não para quem está apenas rolando o feed.



Na prática, isso significa que você paga apenas quando alguém:

- Clica no seu anúncio,
- Liga para sua empresa,
- Pede rota.

É um investimento que atinge diretamente a demanda ativa, as pessoas que já decidiram que precisam do equipamento.

Por que o Google Ads é o canal mais direto para gerar orçamentos

O motivo é simples: intenção de compra.

Enquanto as redes sociais trabalham com “descoberta” e branding, o Google trabalha com **necessidade imediata**.

Dados internacionais e nacionais mostram isso de forma clara:

- 86% dos consumidores usam o Google para encontrar empresas locais.
- 72% das pessoas que fazem uma busca local visitam ou entram em contato com um negócio dentro de 24h.
- Os anúncios do topo da página recebem entre 30% e 40% de todos os cliques.
- Buscas como “aluguel de plataforma eleva-



tória” têm taxa de conversão muito superior à média, porque quem busca já está pronto para pedir orçamento.

Ou seja: quem digita “aluguel de plataforma” não quer assistir um vídeo, não quer ver uma trend e não quer esperar. Ele quer alugar agora.

O que acontece na mente do cliente que clica em anúncio

Quando o cliente busca “aluguel de plataforma elevatória”, o Google mostra três tipos de resultados:

1. Anúncios patrocinados no topo,
2. Perfil da Empresa no Google (mapa),
3. Resultados orgânicos (sites).



A maioria das pessoas **clica primeiro nos anúncios** porque são os resultados mais visíveis e diretos.

Isso não é um palpite: pesquisas mostram que **65% dos usuários clicam em anúncios quando precisam contratar algo rapidamente**.

Para locadoras, isso é ouro.

Porque o cliente não está pesquisando por curiosidade. Ele está no canteiro de obras, no escritório da construtora ou resolvendo uma emergência. Ele não tem tempo a perder.

Por que o Google Ads gera leads mais qualificados

Porque ele filtra automaticamente o público. Somente quem está procurando um serviço re-

lacionado vê o anúncio. E melhor: você controla exatamente para quais palavras ele deve aparecer.

Isso garante que cada clique tenha muito mais chance de virar contato, orçamento ou locação.

Mas apesar de ser a plataforma mais poderosa para locadoras, o Google Ads não é uma ferramenta “ligou e funcionou”. A plataforma passa por atualizações constantes, muda políticas, modifica formatos de anúncio e exige conhecimento técnico

para acompanhar essas mudanças. Por isso, campanhas criadas sem estratégia raramente trazem resultados. É preciso considerar a região onde a locadora atua, o valor disponível para investimento, a variedade e demanda dos equipamentos, e principalmente a qualidade do site do cliente.

O resultado é: mais ligações, mais WhatsApp, mais orçamentos

Quando bem configurado, o Google Ads coloca sua locadora: no topo das buscas e na frente da concorrência. **É possível conseguir aumentar cerca de 30% a 60% o faturamento vindo de locações em cerca de dois a três meses**

Para locadoras de equipamentos, o Google Ads é hoje o canal mais rápido, direto e eficiente para gerar orçamentos qualificados.

Enquanto as redes sociais ajudam a fortalecer a marca, é o Google Ads que conecta sua empresa às pessoas que estão prontas para alugar naquele exato momento.

Aparecer no topo da busca significa ser a primeira escolha e, no setor de locação, essa diferença é o que define quem fecha o contrato.



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

BETOMAQ

M
TOWER

Atlas Copco

DEWALT

LocApp

NAMO
digital

INOVE
COBRANÇA

ALDIT[®]

seei

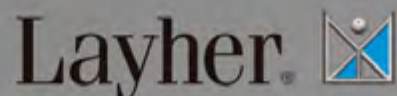
RÁPIDO
ANDAIMES

BUFFALO
RENTAL

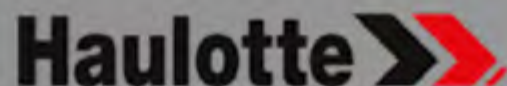
FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



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



LILIAN FERNANDES:
PROSPERAR PARA
LEVAR OUTRAS
PESSOAS JUNTO



O setor de locação de equipamentos, historicamente masculino, vem passando por uma transformação silenciosa e poderosa. Cada vez mais mulheres assumem posições técnicas, estratégicas e de liderança, imprimindo um novo ritmo ao mercado. São histórias construídas com trabalho duro, resiliência e, sobretudo, propósito. A trajetória de Lilian Fernandes, fundadora da Belo Volt, é um retrato fiel desse movimento.

Desde muito jovem, Lilian sempre soube que queria mais. Natural do interior de Minas Gerais, começou a trabalhar aos 18 anos ao lado do pai, em um posto de gasolina. Mas, mesmo ali, já enxergava a vida com uma visão



de crescimento e grandiosidade. Essa inquietação a levou a mudar-se para Campinas, onde trabalhou, estudou engenharia e, mais tarde, foi transferida para São Paulo, encarando uma rotina intensa de deslocamentos, estudos e trabalho.

Foi na capital paulista que Lilian ingressou em uma multinacional de transformadores, a Zilmer. Começou como auxiliar de escritório, mas rapidamente mostrou que sua capacidade ia muito além da função. Ficava até tarde para aprender com os engenheiros, absorveu o conhecimento técnico e realizou sua primeira venda sozinha. O reconhecimento, no entanto, não veio como esperado. Ao pedir para atuar como vendedora comissionada, ouviu que aquela não era uma posição destinada a ela. “Vendedor só podia ser engenheiro.” O recado era claro: havia limites impostos não pela competência, mas pelo gênero.

Após cinco anos, Lilian decidiu sair. Recusou propostas de transferência para áreas técnicas e seguiu outro caminho. Aceitou o convite de

um amigo do pai para atuar na área comercial de uma locadora de transformadores, a Brasvolt. Começou do zero, literalmente. Vendia usando as páginas amarelas, trabalhava em home office e, quando o volume de contratos cresceu, passou a acompanhar a equipe em

campo. Limpou cabines primárias, trocou óleo de transformadores, dirigiu caminhão e aprendeu, na prática, tudo o que precisava saber. Mesmo ouvindo que aquele “não era trabalho para mulher”, seguiu firme.

Visionária, Lilian percebeu cedo que o mercado estava mudando. Ainda no início dos anos 2000, entendeu que as páginas amarelas perderiam espaço para o Google, o

marketing digital e o posicionamento estratégico. Tentou modernizar a empresa onde atuava, mas encontrou resistência. Foi então que surgiu a ideia de abrir o próprio negócio. O medo existia, principalmente pela exigência técnica do setor, mas o incentivo do pai e o apoio de parceiros foram decisivos para que ela desse o passo mais importante de sua vida profissional: a criação da Belo Volt.



Os primeiros grandes desafios vieram rápido. Em um período de grandes eventos no país, Lilian alugou todos os transformadores disponíveis do antigo parceiro e recebeu pedidos muito maiores do que sua estrutura permitia. Em vez de recuar, fez parcerias, dividiu contratos e entregou resultados. Ali nasceu o primeiro grande faturamento da empresa e, com ele, a certeza de que estava no caminho certo.

O reconhecimento veio com o tempo. Em 2016, após conquistar um contrato de três anos com a Volkswagen, Lilian ganhou a segurança necessária para se dedicar integralmente à Belo Volt. O crescimento foi exponencial. Vieram prêmios internacionais, como o reconhecimento em Nova York como empresária do mundo feminino, e homenagens nacionais, dividindo espaço com grandes personalidades. Ainda assim, Lilian nunca perdeu a simplicidade. Por muitos anos, fez tudo sozinha: atendimento, vendas, financeiro, emissão de notas fiscais. Hoje, conta com uma equipe estruturada, com áreas de engenharia, RH, financeiro e administrativo, além da expansão da empresa com uma nova unidade em Minas Gerais.

Mas talvez o maior diferencial de Lilian não esteja apenas nos números ou nas conquistas, e sim na sua filosofia de vida. Ela acredita profundamente na “corrente do bem”, no propósito de compartilhar, dividir e expandir oportunidades. Para ela, prosperar não faz sentido se não for para levar outras pessoas junto. Um exemplo marcante é o de Aline, ex-funcionária de uma locadora que sofreu humilhações e quase desistiu do setor. Incentivada por Lilian, abriu sua própria empresa e recebeu dela, como presente, um site e a hospedagem para começar.

“O propósito é muito maior do que ganhar dinheiro”, afirma.

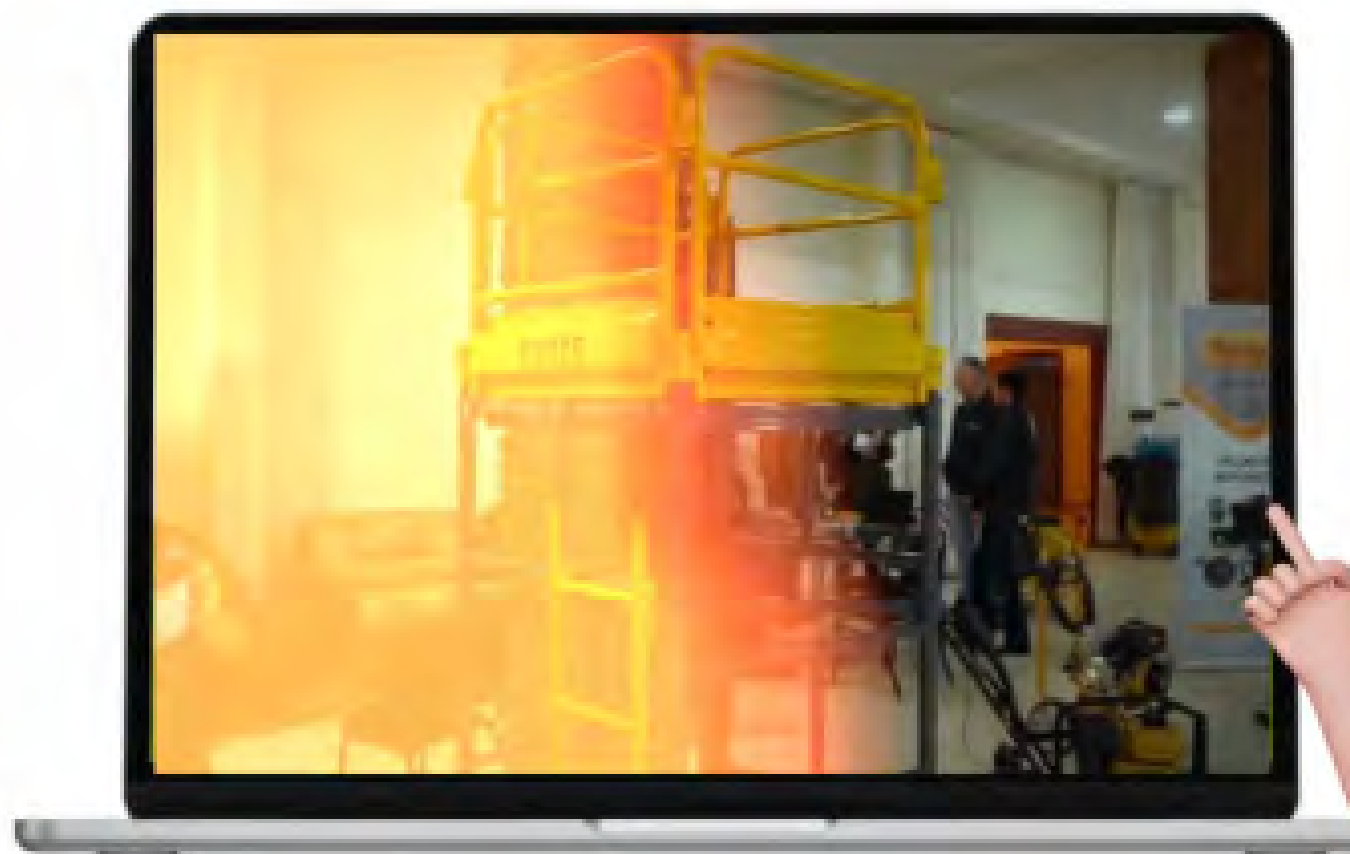
Com quase três décadas de experiência no mercado, Lilian defende a ética nos negócios, o aprendizado contínuo e o trabalho árduo. Não acredita em fórmulas mágicas nem em ganhos fáceis. Para ela, quem cresce explorando o outro pode até ter um pico, mas a queda vem logo depois. Seu discurso é firme, mas generoso. E talvez seja justamente essa combinação que a tornou uma referência.

Hoje, mais madura e consciente de tudo o que construiu, Lilian começa a delegar mais, cuidar de si e planejar novos sonhos, como uma volta ao mundo. A Belo Volt completa 11 anos de CNPJ, mas carrega uma história muito maior, construída com coragem, persistência e verdade.

A trajetória de Lilian Fernandes não é apenas uma história de sucesso empresarial. É um lembrete poderoso de que mulheres no rental não apenas ocupam espaço, elas transformam o setor. E fazem isso com técnica, visão, ética e, acima de tudo, propósito.



SEJA UM ASSOCIADO À Alec



SAIBA MAIS



CORTADOR DE TUBO



O Cortador de Tubos de Cobre 1-1/4" (32mm) 20V MAX* XR - DCE154B foi projetado para oferecer a melhor capacidade de corte da categoria. A ferramenta possui um mecanismo de ajuste automático, que possibilita o uso em tubos de 6,35mm a 31,75mm, além de tubos com 9,53mm de diâmetro externo para aplicações HVACR. Além disso, a novidade conta com uma cabeça giratória, que proporciona maior variedade de ângulos de corte, gatilho de velocidade variável e luz LED integrada.

Para o corte de tubos de plástico, seja PVC ou Pex, o Cortador de Tubos Plásticos 20V MAX* - DCE180B traz um desempenho que proporciona cortes limpos e sem rebarbas em tubos de 5cm de diâmetro e é três vezes mais rápido que outros métodos convencionais. Ao oferecer até 400 cortes por carga, a novidade possui modos de corte automático e manual, além de contar com uma lâmina de aço inoxidável, empunhadura tipo alça em D e luz LED embutida.

REBARBADOR DE TUBOS



O Rebarbador de Tubos 20V MAX* - DCE710B pode trabalhar com diversos materiais como: PVC, CPVC, EMT, RMT, metais, cobre, ferro e muito mais. Ele permite a remoção de rebarbas tanto externas quanto internas em tubos circulares, com capacidade para tubulações de 9,5mm a 50,8mm.

A solução é construída com lâminas removíveis resistentes à oxidação para maior durabilidade e desempenho, além de contar com um interruptor de velocidade variável e protetores duplos para proteção dos dedos.



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**



**APP
CÁLCULO
DE LOCAÇÃO**



**PATROCÍNIO
ALUGAR REGIONAL**



**REVISTA DIGITAL
RENTAL NEWS**



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

Lives
Webinars
E-books
Manuais Técnicos
Treinamentos técnicos EAD
Eventos