

Revista

RENTAL NEWS

EDIÇÃO JANEIRO/FEVEREIRO • 2026



**O LUCRO DA LOCADORA NÃO
DESAPARECE. ELE ESCORRE.
O ALERTA DE MONICA ZAMBOLINI
NA RENTAL FAIR 2026**

SEGURANÇA DO TRABALHO

NR-01 em vigor: por que ignorar os riscos psicossociais pode custar caro às empresas
Pág. 42

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Inteligência Artificial - como ela pode ajudar o pequeno e médio locador na gestão do seu Rental
Pág. 29

GESTÃO

Quando os números contam a verdadeira história da locadora
Pág. 22

Índice

05

FIQUE POR DENTRO
Não perca dinheiro sem perceber

08

FIQUE POR DENTRO
Calendário de eventos organizado

11

FIQUE POR DENTRO
Feira itinerante Messe Muenchen

15

FIQUE POR DENTRO
Maior mudança tributária da história

18

GESTÃO
Pra onde vai seu lucro?

22

GESTÃO
Números contam histórias

26

GESTÃO
Precificação inteligente

29

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL
Como a I.A. vai ajudar o locador

42

SEGURANÇA DO TRABALHO
Saúde mental também afeta resultados

50

MULHERES NA LOCAÇÃO
Janine Chim Mendonça



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 2026/2027

Diretoria Executiva

Presidente

Monica Barros de Vasconcelos Zambolini (Conceito Locadora)

Vice-Presidente

Bruno Eloel Arena (Casa do Construtor)

Diretora Secretária

Vera Lúcia Mor (Mor Mentoria)

Diretor Tesoureiro

Alexandre Nistico de Moraes Forjaz (Platafort)

Diretoria Adjunta

Diretor Jurídico

Daniel Ascari Costa (Big Rental)

Diretora de Relações Sociais

Carla Pinheiro do Nascimento (Andraus Locadora)

Diretoria Setorial

Diretor de Fabricantes

Daniel Ascari Costa (Big Rental)

Diretor de Balancins

Ronaldo Max Ertel (Locatec)

Diretor de Plataformas Aéreas/Elevadores e Gruas

Alexandre Forjaz (Platafort)

Diretoria Regional

Diretor Alugar Regional

Ronaldo Dionizio Vidotto (Máquinas Urano)

Conselho Consultivo Fiscal

Presidente do Conselho

Ronaldo Max Ertel (Locatec)

1º Vice-presidente do Conselho

Fernando Augusto L. de Moraes Forjaz (Formeq)

2º Vice-presidente do Conselho

Expedito Eloel Arena (Casa do Construtor)

1º Conselheiro

Durval Cunha Gasparetti (Rental Servy)

2º Conselheiro

Alexandre Nistico de Moraes Forjaz (Platafort)

3º Conselheiro

Francisco Paulino Maciel Filho (Casa do Construtor)

4º Conselheiro

Paulo Cesar Chiomento (CPL Aluga)

Iniciar um novo ano é sempre um convite à reflexão. E, neste começo de ciclo, faço questão de falar diretamente com você, locador, que vive diariamente os desafios de um mercado mais competitivo, técnico e exigente. Assinar este editorial pela primeira vez como presidente da ALEC é, para mim, um compromisso claro: ajudar o setor a sair do improviso e avançar para uma gestão cada vez mais profissional.

Esta edição da Rental News foi pensada exatamente com esse propósito. Logo na **Coluna**

Gestão, entramos em um tema sensível, mas necessário: onde o lucro da locadora está escapando. Muitas empresas operam com pátios cheios e contratos rodando, mas sem clareza real sobre rentabilidade. Quando os números contam a verdadeira história do negócio, a gestão financeira deixa de ser um problema e passa a ser uma aliada estratégica. Complementando esse raciocínio, falamos de precificação inteligente, mostrando por que o preço não começa na diária, mas no ativo. Seguir o mercado

sem entender custos e ciclo de vida do equipamento pode estar corroendo margens de forma silenciosa.

A edição também traz um olhar prático sobre **Inteligência Artificial**, mostrando como ferramentas hoje acessíveis já ajudam pequenos e médios locadores em análise, planejamento e tomada de decisão. O que antes parecia distante ou exclusivo de grandes grupos já faz parte da rotina de quem quer ganhar eficiência e competitividade.

Na **Coluna Marketing**, reforçamos um ponto essencial: toda locadora precisa de um site profissional. Mais do que presença institucional, ele é peça-chave para gerar confiança, fortalecer a marca e garantir visibilidade no Google em um mercado cada vez mais digital.

Em **Mulheres na Locação**, contamos a trajetória de Janine Chim Mendonça, que soma 33 anos de atuação e representa, com competência e constância, a evolução do protagonismo feminino no rental brasileiro.

Em **Segurança do Trabalho**, abordamos a atualização da NR-01, que entra em vigor a partir de

maio e passa a exigir atenção obrigatória aos riscos psicossociais. Ignorar esse tema pode custar caro, tanto financeiramente quanto na gestão de pessoas.

E, por fim, na coluna **Fique Por Dentro**, destacamos a participação da presidência da ALEC na **Rental Fair 2026**, onde foi anunciada e apresentada a visão estratégica da entidade para o setor de locação. Na ocasião, reforçamos uma mensagem central: a locação deixou de ser um negócio intuitivo. Hoje, quem não entende seus números, seus custos e seu posicionamento de mercado acaba sempre reagindo, nunca se antecipando. É justamente para apoiar o locador nessa transição para uma gestão mais profissional que a ALEC existe.

Ainda nessa coluna, trazemos o lançamento do Eventos Locadoras, uma iniciativa que organiza, em um só lugar, o calendário nacional de eventos do setor rental. Informação organizada também é estratégia. Planejar presença, investimentos e agenda faz parte de uma gestão madura. Esta edição é um convite claro: olhar para dentro da sua locadora com mais estratégia, mais método e mais informação. A Rental News segue como uma ferramenta para apoiar decisões melhores, fortalecer o setor e preparar o locador para o futuro que já começou.

Boa leitura!



Monica Zambolini
Presidente



O LUCRO DA LOCADORA NÃO DESAPARECE. ELE ESCORRE.

Onde as empresas estão perdendo
dinheiro sem perceber.

Presidente da ALEC apresenta panorama
do mercado e estratégias de gestão na
Rental Fair 2026.

A presidente da ALEC, Mônica Zambolini, apresentou no dia 02 de março, na abertura da Rental Fair 2026, a palestra “Cenário, dados e decisões: como o locador se prepara para 2026” para cerca de 200 profissionais do setor, no Pro Magno Centro de Eventos, em São Paulo.

Mônica trouxe uma leitura estratégica do mercado da construção civil e do setor de locação, reunindo dados econômicos, tendências e reflexões sobre os principais desafios enfrentados pelas locadoras em um ambiente cada vez mais competitivo.

Um dos pontos destacados foi a transformação acelerada do setor nos últimos anos. Segundo

dados apresentados, o número de locadoras no Brasil saltou de cerca de 4 mil empresas em 2012 para mais de 30 mil em 2025, ampliando significativamente a concorrência e exigindo um nível maior de profissionalização na gestão dos negócios.

Nesse cenário, a presidente da ALEC ressaltou que

“A locação deixou de ser um negócio intuitivo. Hoje, quem não entende seus números, seus custos e seu posicionamento de mercado acaba sempre reagindo, nunca se antecipando. A ALEC existe justamente para apoiar o locador nessa transição para uma gestão mais profissional”,

**Mônica Zambolini
presidente da ALEC**

mu-
tas loca-
doras enfrentam
uma situação recorrente no setor: equipamentos em operação, faturamento constante, mas rentabilidade abaixo do esperado. “O lucro da locadora não desaparece. Ele escorre”, explicou, referindo-se a pequenas perdas operacionais que, somadas, acabam comprometendo o re-

sultado do negócio.

Ao longo da apresentação, também foi apresentado um panorama econômico do setor da construção. Em 2025, o PIB da construção cresceu cerca de 1,8%, refletindo um cenário de expansão moderada, impactado por juros elevados e restrições de crédito. Ao mesmo tempo, os investimentos em infraestrutura seguem como um importante motor de oportunidades para o mercado de locação, com projeção de R\$ 300 bilhões em investimentos para 2026.

Para o próximo ano, a expectativa é de crescimento do setor da construção entre 2,2% e 2,7%, indicando um cenário positivo, embora ainda desafiador. Segundo a presidente da ALEC, aproveitar essas oportunidades dependerá cada vez mais da capacidade das locadoras de tomar decisões baseadas em dados, estruturar processos e investir na capacitação de suas equipes.

Durante a apresentação, Mônica reforçou



diversas vezes que o investimento em treinamento e desenvolvimento das equipes é um dos pilares para a profissionalização das locadoras. Nesse sentido, destacou o papel da ALEC como uma parceira estratégica dos empresários do setor, oferecendo cursos, eventos, pesquisas e informações que ajudam os locadores a evoluírem em gestão e competitividade.

Outro aspecto observado na palestra foi a postura equilibrada adotada pela presidente da ALEC ao tratar de temas sensíveis do setor. Embora a guerra de preços seja frequentemente apontada como uma das principais dores do mercado, Mônica optou por não levantar polêmicas sobre o tema, direcionando a discussão para um ponto mais estruturante: a importância da gestão profissional e do entendimento dos custos e indicadores do negócio.

“A locação deixou de ser um negócio intuitivo. Hoje, quem não entende seus números, seus custos e seu posicionamento de mercado acaba sempre reagindo, nunca se antecipando. A ALEC existe jus-

tamente para apoiar o locador nessa transição para uma gestão mais profissional”, destacou Mônica Zambolini.

A Rental Fair 2026 reuniu fabricantes, locado-

res e prestadores de serviços de todo o Brasil, consolidando-se como um dos principais pontos de encontro do mercado rental e um espaço importante para debates sobre o futuro do setor.





**EVENTOS LOCADORAS LANÇA CALENDÁRIO
PÚBLICO PARA ORGANIZAR OS EVENTOS
DO SETOR RENTAL NO BRASIL**

O **Setor Rental** brasileiro vive um momento de consolidação, com crescimento consistente no número de eventos técnicos, fóruns setoriais, cursos, encontros regionais e iniciativas independentes voltadas a locadoras de veículos, equipamentos e outros ativos. Apesar desse avanço, essas informações ainda circulam de forma fragmentada, espalhadas entre redes sociais, convites pontuais e canais fechados, o que dificulta o acesso organizado e o planejamento dos profissionais do setor.

Foi a partir dessa lacuna que surgiu o **Eventos Locadoras**, uma agenda pública mensal criada para concentrar, organizar e dar visibilidade aos eventos relevantes do Setor Rental em todo o país. A plataforma está disponível em eventos-rental.com.br e pode ser acessada gratuitamente, sem necessidade de cadastro para consulta.

Ao acessar o site, o usuário visualiza automaticamente o calendário do mês atual, com indicação clara dos dias que possuem eventos cadastrados, podendo navegar livremente entre meses anteriores e futuros. A plataforma permite alternar entre visualização em formato de

calendário ou lista e conta com filtros por tipo de evento, segmento e estado, além de campo de busca direta, facilitando o acesso rápido às informações de interesse.

O Eventos Locadoras também permite a **submissão aberta** de eventos. Por meio do botão “Divulgar meu Evento”, qualquer organizador pode cadastrar sua iniciativa diretamente na plataforma. As submissões não exigem login, mas passam por um processo de curadoria

editorial antes da publicação, garantindo padronização das informações e relevância para o Setor Rental.

Outra funcionalidade disponível é a **assinatura de newsletter**, que permite aos profissionais receberem por e-mail atualizações sobre novos eventos cadastrados, ampliando o alcance das iniciativas

divulgadas e facilitando o acompanhamento contínuo da agenda do setor.

O projeto foi idealizado e criado por **Julian Gritsch**, especialista com mais de duas décadas de atuação no Setor Rental e fundador da

JGCorp, consultoria focada em **estratégia, tecnologia, Inteligência Artificial e inovação** para empresas do segmento Rental. Segundo Gritsch, a proposta do Eventos Locadoras não é substituir sites de eventos, produtoras ou entidades organizadoras, mas atuar como um ponto de referência neutro e confiável, facilitando o planejamento, reduzindo conflitos de agenda e ampliando a visibilidade de iniciativas relevantes.

O Eventos Locadoras também deixa claros seus limites institucionais. Os eventos publicados são de responsabilidade exclusiva de seus organizadores, incluindo conteúdo, realização, alterações ou cancelamentos. A plataforma atua exclusivamente como um canal de organização e divulgação das informações.

Com essa proposta, o Eventos Locadoras se posiciona como uma iniciativa de infraestrutura informacional para o Setor Rental brasileiro, conectando eventos, profissionais e organizações e contribuindo para um ecossistema mais organizado, acessível e integrado.

Sobre Julian Gritsch e a JGCorp

Julian Gritsch é estrategista, consultor e palestrante, com atuação reconhecida no Setor Rental brasileiro. É fundador da **JGCorp**, consultoria especializada em estratégia, tecnologia, Inteligência Artificial e inovação aplicada a empresas do segmento Rental. Mais informações em jgcorp.com.br.



CALENDÁRIO EVENTOS ALEC 2026

MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO
02,03,04/03 RENTAL FAIR SÃO PAULO	16/04 ALUGAR SOROCABA	26/05 3º O PODER FEMININO NO RENTAL	25/06 FELOC SÃO JOSÉ DO RIO PRETO	06,07 E 08/07 ANALOC RENTAL SHOW SÃO PAULO
26/03 ALUGAR SÃO JOSÉ DOS CAMPOS				
AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	
06/08 ALUGAR RIBEIRÃO PRETO	24/09 ALUGAR CAMPINAS	22/10 ALUGAR JUNDIAÍ	10/11 ALUGAR GERADORES SÃO PAULO	
27/08 ALUGAR SÃO PAULO				

FIQUE POR DENTRO

**MESSE MUENCHEN DO
BRASIL LANÇA FEIRA
ITINERANTE, COM FOCO
EM DEMONSTRAÇÃO AO
VIVO DE EQUIPAMENTOS.**



Primeira edição da ARENA M&T será promovida em outubro de 2026, no Centro Multieventos, no município de Fazenda Rio Grande, Paraná.

Com foco em demonstração ao vivo de equipamentos, a Messe Muenchen do Brasil está lançando a **ARENA M&T**, um evento itinerante e ao ar livre que levará para diferentes regiões do país os equipamentos mais modernos e as principais soluções em componentes e serviços para atender os setores de construção, mineração, locação, infraestrutura, agronegócio, florestal e obras urbanas, apresentando o dia a dia e os desafios da operação com equipamentos, além dos benefícios, tecnologias e inovações de máquinas para construção e mineração, concreto e asfalto, e elevação de cargas e pessoas. A primeira edição da **ARENA M&T** está marcada para acontecer entre os dias 21 e 23 de outubro de 2026, no Centro Multieventos, no município paranaense Fazenda



Rio Grande. O evento é uma expansão da **M&T Expo – part of bauma NETWORK**, principal feira de máquinas e equipamentos para construção e mineração da América Latina, que completou 30 anos em 2025.

“Com as boas perspectivas para as obras de infraestrutura e do setor imobiliário, bem como o

constante crescimento dos segmentos de mineração, locação, agronegócio e florestal, a demanda por máquinas segue aquecida. Por isso, a **ARENA M&T** oferece uma oportunidade ímpar para que esses mercados possam conhecer de perto as diferentes famílias de equipamentos, compreendendo sua tecnologia e produtividade, a fim de selecionarem a máquina mais adequada às suas necessidades”, explica **Rolf Pickert**, CEO da Messe Muenchen do Brasil, promotora da feira, que tem o apoio institucional da Associação Brasileira da Tecnologia e Gestão de Equipamentos (**Sobratema**) e apoio da **Prefeitura de Fazenda Rio Grande** e co-realização da Companhia de Desenvolvimento de Fazenda Rio Grande (**CODEF**).

O estado do Paraná foi a região escolhida para a primeira edição pelos fortes investimentos em infraestrutura: mais de 25% de todo o investimento público do Paraná em 2024 foi destinado às rodovias, reforçando a logística e a integração regio-



nal. Além disso, o estado é responsável por 11,2% da produção nacional de cimento, consolidando-se como um dos principais polos industriais do país, e neste ano, a produção mineral bateu recorde e alcançou R\$ 2,65 bilhões.

Em três dias, o público visitante poderá acompanhar, por meio de arenas temáticas, as demonstrações reais de equipamentos em operação, com destaque para o desempenho, vantagens competitivas e inovação. Cada arena será destinada para um segmento. Em equipamentos para construção e mineração estarão máquinas para movimen-

tação, compactação, terraplenagem, fundação, perfuração, britagem, demolição entre outros. No setor de concreto e asfalto, serão apresentados equipamentos para produção, transporte e bombeamento como centrais de concreto, usinas de asfalto, bombas, britadores, peneiras, correias transportadoras, espargimento, compactação de asfalto, pavimentação de rodovias, fresagem e reciclagem de pavimentos. A terceira arena ficará para as máquinas de elevação de cargas e pessoas.

A ARENA M&T terá ainda uma área destinada para o setor de componentes e serviços e contará

também com a exposição de máquinas seminovas, o que representa uma oportunidade para dealers e locadores ampliarem negócios e presença regional.

Em termos de público, a expectativa é receber construtoras, mineradoras, concessionárias, locadores e operadores de máquinas, engenheiros, técnicos e profissionais responsáveis pelo planejamento, execução e supervisão de projetos de construção, mineração e infraestrutura, representantes de agências reguladoras e órgãos governamentais, e profissionais do agro, florestal, silvicultura e agroflorestal.

“Cada edição da ARENA M&T será realizada em uma região diferente, em anos que não ocorrerem a M&T Expo – part of bauma NETWORK, com o objetivo de levar novidades a esses locais, que são polos econômicos de crescimento, recebem investimentos significativos e para promover novas oportunidades de ampliar conexões, negócios e experiências práticas”, finaliza Pickert.

Saiba mais sobre a ARENA M&T:

arenamt.com.br

Serviço

Data: 21 a 23 de outubro de 2026

Horário: 8h às 18h

Local: Centro Multieventos,
Fazenda Rio Grande, Paraná

Informações: arenamt.com.br





 arenamt.com.br
 +55 11 3868-6352

O **novo** evento ao ar livre de demonstração e exposição de máquinas e equipamentos

-  21 a 23 de outubro de 2026
-  8h às 18h
-  **Centro Multieventos**
Fazenda Rio Grande – Paraná

SEJA EXPOSITOR



FIQUE POR DENTRO

**LOCADORAS SE
PREPARAM PARA A
MAIOR MUDANÇA
TRIBUTÁRIA DOS
ÚLTIMOS 50 ANOS
EM CURSO DA ALEC**



A maior mudança tributária dos últimos 50 anos já começou e seus efeitos não serão superficiais. A Reforma Tributária vai impactar diretamente a precificação da locação, a margem de lucro, os contratos e toda a rotina financeira das locadoras de equipamentos.

Atenta a esse cenário e ao nível de preocupação crescente do mercado, a ALEC realizou, no dia 25 de fevereiro, em São Paulo, a **3ª turma presencial do Curso Reforma Tributária para Locadoras**. Assim como nas edições anteriores, as vagas foram esgotadas rapidamente, reunindo **52 participantes** vindos de diferentes estados do país, como **Santa Catarina, Goiás e Rio de Janeiro**, além de São Paulo.

Antes mesmo dessa terceira edição, a ALEC já havia promovido duas turmas presenciais, com 50 participantes cada, ambas preenchidas em poucos dias. A alta procura deixou claro que o tema deixou de ser futuro e passou a ser urgente.

O curso foi conduzido por **Paulo Henrique**, especialista em contabilidade para locadoras, com mais de 25 anos de experiência no setor. Durante o encontro, os participantes tiveram acesso a conteúdo exclusivo e totalmente aplicado à realidade da locação, abordando temas sensíveis e estratégicos como **precificação, margem de lucro,**

Simples Nacional, IBS, CBS, split payment, entre outros pontos centrais da nova estrutura tributária.

Para **Gabriella Moraes**, da CSM, o curso foi essencial para ampliar sua visão sobre o novo cenário tributário:

“Atualmente eu trabalho apenas com um canal de locação, então esse curso foi fundamental para o meu desenvolvimento pessoal, para estar atenta às novidades que estão para vir com a reforma tributária para o ano de 2027.”

Já **Diego Lima**, da Maqtec Equipamentos, de São Bernardo do Campo, destacou a clareza e a aplicabilidade do conteúdo apresentado:

“Participamos aqui do curso da ALEC sobre a reforma



tributária, juntamente com o Paulo da Audit. Foi um curso muito valioso, com informações bem claras e precisas, que vão ajudar muito a nossa empresa nesse novo cenário. Será de muita valia não só para nós, mas para o nosso setor como um todo.”

Mais do que conteúdo técnico, o curso se destacou pelo alto nível de troca entre os participantes,

pelos perguntas práticas e pela conexão entre locadoras de diferentes segmentos e regiões, criando um ambiente de aprendizado colaborativo. Segundo Paulo Henrique, a iniciativa surgiu no momento certo para o setor:

“Reforma Tributária nas Locadoras foi uma grande sacada do ex-presidente Bruno Arena, para beneficiar as locadoras associadas à ALEC e também quem ainda não se associou. Chegamos à 3ª turma, sempre lotadas, compartilhando temas sensíveis que têm gerado apreensão nos locadores.

A conexão entre locadoras de vários segmentos, a quantidade de perguntas e a troca de ideias têm sido um diferencial muito positivo nesses cursos. Estamos prontos para novas turmas e para, junto com a ALEC, disseminar a nova contabilidade advinda com a Reforma Tributária.”

A mensagem é clara: quem entender primeiro, sai na frente. A Reforma vai alterar profundamente a forma de tributação do setor, a precificação terá impacto imediato e o risco de erro aumenta — e erros, nesse novo cenário, custam caro.



A ALEC já anunciou que em breve divulgará a data da próxima turma do Curso Reforma Tributária para Locadoras, reforçando seu papel de preparar o mercado para decisões mais seguras, estratégicas e sustentáveis diante das mudanças que já estão no radar.

ONDE O LUCRO DA LOCADORA

ESTÁ ESCAPANDO?



A locadora fatura. Os equipamentos giram. Os pedidos entram.

Ainda assim, ao fechar o mês, o lucro não aparece. Essa é uma história que se repete no mercado de locação. E, na maioria das vezes, o problema não está no cenário econômico, na concorrência ou no cliente que pressiona preço, mas na própria operação — em pontos que passam despercebidos no dia a dia, mas corroem o resultado pouco a pouco.

O contexto do setor ajuda a explicar por que essa discussão se tornou tão urgente. Entre 2012 e 2013, o Brasil tinha algo entre 3.500 e 5.000 locadoras. Em 2025, estima-se que esse número tenha chegado a cerca de 30 mil empresas atuando no mercado rental. O setor cresceu, se pulverizou e ficou muito mais competitivo.

Nesse novo cenário, não dá mais para operar apenas atendendo telefone, respondendo WhatsApp

e dando um jeito no dia a dia. A locação deixou de ser um negócio intuitivo e passou a exigir gestão profissional, processo, método e decisão baseada em dados.



Em um ambiente de margens cada vez mais apertadas, custos crescentes, novas exigências trabalhistas e uma Reforma Tributária que já está batendo à porta, esses “ralos” deixam de ser detalhe e passam a ser decisivos. O lucro não some de

uma vez. Ele escorre.

Um dos principais pontos de fuga está na precificação feita no automático. Muitos locadores ainda definem valores com base no concorrente,

no histórico ou no preço que o mercado aceita, sem considerar o custo real do equipamento. Manutenção, ociosidade, impostos, logística, mão de obra e risco raramente entram na conta com a profundidade necessária.

Preço errado não quebra uma empresa de um dia para o outro. Ele vai desgastando o caixa aos poucos, até que o problema aparece grande demais para ser ignorado. Uma locadora não quebra do dia para a noite.

Outro ralo silencioso está na falta de indicadores básicos.

Não saber a taxa de utilização da frota, a margem por equipamento ou a conversão de orçamento em locação impede qualquer tomada de decisão consciente. Sem números, a gestão vira tentativa e erro — e erro custa caro.

Há também as perdas invisíveis da operação: avarias não cobradas, atrasos ignorados, equipamentos parados mais tempo do que deveriam, manutenção corretiva substituindo a preventiva. São situações que parecem pequenas isoladamente, mas que, somadas ao longo do mês, impactam diretamente o resultado.

Sem falar nas pessoas despreparadas, que também pesam no caixa. Retrabalho, falhas operacionais, atendimento ruim e conflitos internos não aparecem em uma linha específica do DRE, mas aparecem no lucro final. A discussão sobre cultura organizacional, liderança e ambiente de trabalho deixou de ser assunto de RH e passou a ser tema estratégico — inclusive diante das novas exigências da NR-01.

Outro ponto crítico é a decisão baseada apenas no feeling. Comprar equipamento sem análise, conceder desconto para não perder o cliente, investir sem planejamento ou seguir tendências sem entender se fazem sentido para a realidade da locadora são atitudes comuns em momentos de pressão. Intuição é importante, mas decisão sem dado costuma cobrar seu preço mais adiante. Proteger o lucro da locadora não significa travar crescimento, cortar tudo ou operar no modo defensivo. Significa enxergar com clareza onde ajustar antes que o problema se torne estrutural.

Significa olhar para números simples, revisar processos, investir em capacitação, profissionalizar a gestão e buscar informação qualificada. Em um mercado mais técnico, mais exigente e mais competitivo, quem não entende o próprio negócio acaba sempre reagindo — nunca se antecipando. É justamente nesse ponto que o associativismo ganha força. A ALEC existe para apoiar o locador nessa transição, oferecendo informação, troca de

experiências, capacitação e acesso a conteúdos que ajudam a transformar operação em gestão e faturamento em resultado.

No fim, a equação é clara. Não vence quem fatura mais. Vence quem entende melhor onde ganha — e onde perde.

Redação ALEC



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



QUANDO OS NÚMEROS
CONTAM **A VERDADEIRA**
HISTÓRIA DA LOCADORA



Gestão financeira surge como aliada estratégica para empresários que querem crescer com segurança

O pátio está cheio. Equipamentos revisados, equipe treinada, contratos rodando, clientes entrando e saindo. Para quem vê de fora, o cenário é de prosperidade. Mas dentro de muitas locadoras brasileiras existe uma pergunta silenciosa que nem sempre encontra resposta rápida: afinal, a empresa está realmente lucrando?

No setor de locação de equipamentos, onde a rotina é marcada pela operação intensa, a gestão financei-

ra costuma ficar em segundo plano. O empresário domina o equipamento, conhece o mercado, entende o comportamento do cliente e acompanha a concorrência. Mas quando o assunto é interpretar indicadores financeiros, projetar cenários e estruturar processos de controle, o desafio aparece.

É nesse espaço que entra o trabalho do gestor financeiro Sergio Pinheiro, novo associado da ALEC, que chega com a proposta de ajudar locadores a enxergarem seus negócios através dos números.

Com mais de 30 anos de atuação na área financeira e em controladoria corporativa, Sergio Pinheiro reúne experiência na análise e organização de pro-

cessos financeiros empresariais, bagagem que hoje aplica em seu trabalho de consultoria voltado às pequenas e médias empresas.

Segundo ele, uma das situações mais comuns que encontra ao iniciar um diagnóstico financeiro é o empresário administrar a empresa observando apenas o saldo bancário.

“Esse é um dos maiores equí-

vocos da gestão financeira. O saldo mostra o que existe naquele momento, mas não revela a real rentabilidade do negócio, nem indica se a empresa tem capacidade de crescer com segurança”, explica.

Um desafio que nasce na origem das empresas familiares

Grande parte das locadoras brasileiras surgiu como empresa familiar, com forte perfil técnico e operacional. Esse modelo é responsável por histórias de sucesso e crescimento do setor, mas também traz desafios estruturais, especialmente na área financeira.

Misturar despesas pessoais com as finanças da empresa, dificuldade em identificar custos reais da operação e ausência de indicadores gerenciais são situações frequentes e, muitas vezes, passam despercebidas no dia a dia.

A presidente da ALEC, Mônica Zambolini, observa que, embora a tecnologia tenha avançado e a maioria das locadoras utilize sistemas de gestão, ainda existe uma lacuna no aproveitamento dessas ferramentas.

“Muitos empresários possuem sistemas completos, mas utilizam apenas o básico. Os dados estão disponíveis, mas não são transformados em informação estratégica



para tomada de decisão”, avalia.

Muito além da contabilidade tradicional

Um dos pontos que Sergio costuma reforçar é a diferença entre contabilidade e gestão financeira gerencial. Enquanto a contabilidade atende exigências fiscais e societárias, a gestão financeira permite acompanhar o desempenho real da empresa e orientar decisões estratégicas.

O trabalho da gestão financeira começa com um diagnóstico completo das finanças da locadora. A partir dessa análise, são organizados processos, estruturados controles e parametrizados sistemas para que a empresa passe a gerar relatórios gerenciais confiáveis.

A proposta, segundo o gestor, não é criar dependência, mas desenvolver autonomia.

“O objetivo é que o empresário e sua equipe consigam entender os números e utilizar essas informações para conduzir o negócio com segurança”, afirma.

Esse processo inclui, inclusive, treinamento de equipes internas. Em muitas locadoras, o financeiro é conduzido por familiares ou colaboradores administrativos que acumulam funções e nem sempre possuem formação na área.

Impacto direto na formação de preços e na rentabilidade

Entre os ganhos mais relevantes apontados pelas empresas que passam por um processo de estruturação financeira está a melhoria na formação de preços.

No setor rental, ainda é comum que valores sejam definidos com base na concorrência ou na percepção de mercado. Sem uma análise detalhada dos custos operacionais, esse modelo pode comprometer a margem de lucro e a sustentabilidade da empresa.

Ao estruturar indicadores como fluxo de caixa, DRE gerencial e análise de rentabilidade, o empresário passa a enxergar com mais clareza onde estão os custos, os desperdícios e as oportunidades de melhoria.

O resultado é uma tomada de decisão mais segura e alinhada ao planejamento estratégico da empresa.

Organização financeira também abre portas para crédito

Outro impacto direto da profissionalização financeira está no relacionamento com instituições financeiras. Empresas que apresentam indicadores



claros e demonstrativos estruturados transmitem maior segurança ao mercado, o que pode facilitar o acesso a crédito e melhorar as condições de financiamento.

“Quando a empresa consegue demonstrar sua capacidade real de geração de caixa, ela passa a negociar em outro nível”, destaca Sergio.

Preparação para um novo cenário tributário

Essa gestão financeira também surge em um momento de transformação no ambiente econômico brasileiro. A reforma tributária deverá exigir das empresas maior compreensão sobre estrutura de custos, créditos tributários e impactos nos regimes fiscais.

Nesse cenário, entender os próprios números passa a ser uma ferramenta estratégica, não apenas operacional.

“A reforma vai exigir planejamento e análise. Empresas que conhecem seus indicadores terão muito mais segurança para se adaptar às mudanças”, afirma o gestor.

Um trabalho sob medida para cada locadora

A metodologia desenvolvida por Sergio prevê um processo inicial de aproximadamente quatro meses, período em que é realizado o diagnóstico, a reestruturação dos processos financeiros e a adapta-

ção dos sistemas utilizados pela empresa.

Após essa fase, o empresário pode optar por manter o acompanhamento estratégico ou conduzir a gestão internamente com o suporte do treinamento realizado.

O atendimento pode ser feito de forma remota, permitindo alcançar locadoras em diferentes regiões do país, com possibilidade de visitas presenciais conforme a necessidade.

Uma parceria alinhada ao fortalecimento do setor

A chegada de Sergio Pinheiro ao quadro de associados da ALEC reforça o compromisso da entidade em oferecer soluções que contribuam para a profissionalização e o crescimento sustentável das locadoras brasileiras.

Para o gestor, integrar o ecossistema da Associação representa a oportunidade de atuar diretamente no desenvolvimento de um setor que vem se tor-

nando cada vez mais estratégico para a construção civil e para a economia nacional.

“Meu propósito é ajudar empresários a enxergarem seus negócios com clareza financeira e transformarem informação em decisão. Empresas que dominam seus números conseguem crescer com mais segurança e consistência”, conclui.



5 sinais de alerta na gestão financeira da sua locadora

- Você toma decisões olhando apenas o saldo bancário
- Mistura finanças pessoais com as da empresa
- Não conhece o custo real dos equipamentos
- Analisa resultados apenas no balanço anual
- Tem dificuldade para conseguir crédito ou negociar juros

O que a consultoria entrega na prática

- Diagnóstico da saúde financeira da locadora
- Organização dos controles e processos financeiros
- Relatórios gerenciais para decisões estratégicas
- Apoio na formação de preços e análise de rentabilidade
- Melhor uso dos sistemas de gestão
- Treinamento da equipe financeira
- Orientação para acesso a crédito e planejamento tributário

PRECIFICAÇÃO INTELIGENTE:

O PREÇO COMEÇA NO ATIVO, NÃO NA DIÁRIA



Existe uma pergunta que todo locador deveria se fazer com honestidade: Estou cobrando certo ou apenas seguindo o mercado?

No setor de locação, é comum definir a diária olhando para o concorrente. Se ele cobra X, eu cobro igual — ou um pouco abaixo. Parece prudente. Parece seguro.

Mas essa prática pode estar reduzindo margem silenciosamente.

Preço não começa na diária.

Preço começa no ativo.

Formação de preço além da diária

A diária é consequência. Não é ponto de partida.

Uma precificação consistente considera fatores que muitas vezes passam despercebidos no dia a dia:

- Custo total de aquisição
- Vida útil econômica real (não apenas a contábil)
- Depreciação por intensidade de uso
- Manutenção preventiva e corretiva
- Seguro, transporte e logística
- Taxa média de utilização
- Custo do capital investido



Quando a diária é definida apenas pela comparação de mercado, ignora-se o essencial: qual retorno esse ativo precisa gerar para ser financeiramente saudável?

E é aí que mora o risco.

O faturamento pode crescer.

O giro pode aumentar.

A ocupação pode parecer excelente.

Mas a rentabilidade não acompanha.

Giro alto não significa lucro alto.

O ativo como fonte de lucro – ou prejuízo silencioso

No modelo de locação, o ativo é o centro do negócio.

Ele pode ser a principal fonte de geração de caixa — ou o maior prejuízo oculto da empresa.

Um equipamento pode estar constantemente alugado e, ainda assim, não gerar retorno suficiente para:

- Remunerar o capital investido
- Superar o custo financeiro
- Compensar riscos de obsolescência
- Absorver períodos futuros de baixa demanda

O problema é que esse prejuízo raramente aparece de forma clara.

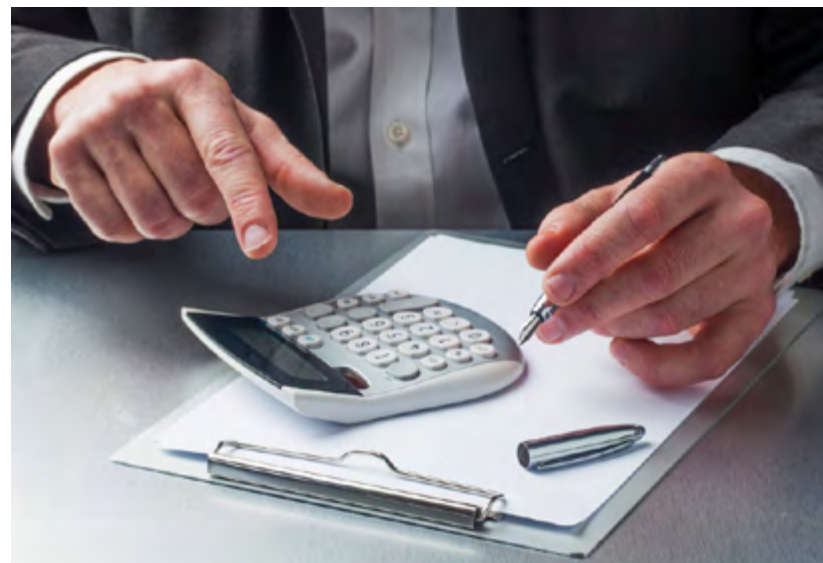
Ele se dilui no volume de contratos.

Ele se esconde no crescimento do faturamento.

E por isso passa despercebido.

A pergunta estratégica **não** é: “Estou com boa ocupação?”

A pergunta correta **é**: “Esse ativo já pagou o investimento e está gerando retorno real?”





Se não há clareza nessa resposta, a empresa pode estar financiando clientes com o próprio patrimônio — sem perceber.

Fundamentos da precificação inteligente

Precificação inteligente não significa simplesmente aumentar preços.

Significa precificar com método.

Ela se apoia em quatro fundamentos:

1. Definir uma meta clara de retorno sobre o capital investido
2. Entender o payback real do ativo
3. Analisar a curva histórica de utilização
4. Posicionar-se por valor, e não apenas por comparação

Quando se sabe quanto cada ativo precisa gerar por mês para ser saudável, a negociação muda.

A empresa deixa de reagir ao mercado.

E passa a agir estrategicamente.

A concorrência deixa de ser referência obrigatória — e passa a ser apenas um indicador externo.

O alerta que poucos percebem

Muitas locadoras acreditam estar performando bem porque o caixa gira e o faturamento cresce.

Mas existem riscos silenciosos que se acumulam ao longo do tempo:

- Capital imobilizado improdutivo
- Equipamentos antigos drenando margem
- Diárias aparentemente competitivas, mas insuficientes para gerar retorno

O verdadeiro indicador não é quanto você fatura por ativo.

É quanto ele devolve de retorno sobre o capital investido.

E é aqui que a reflexão começa a se aprofundar.

Antes de revisar novamente sua tabela de preços, talvez valha fazer uma pergunta mais estratégica:

Meu capital está realmente trabalhando — ou apenas ocupando espaço no pátio?

Porque precificar certo começa entendendo o papel real do ativo dentro da empresa.

Aqui acontece a transição para o próximo desafio, quando essa análise é feita com clareza, uma nova questão surge naturalmente — não sobre preço, mas sobre decisões.

Decisões que definem se vale a pena manter, renovar ou reorganizar o que já está dentro de casa.

Porque, no fim das contas, precificar certo começa entendendo se o seu ativo está gerando valor — ou apenas ocupando espaço.



Joice Brawerman

Obelix Capital



**IA - INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL - COMO ELA PODE AJUDAR O
PEQUENO E MÉDIO LOCADOR NA GESTÃO DO SEU RENTAL**

A Inteligência Artificial (IA) deixou de ser um conceito distante ou exclusivo das grandes corporações. À cada dia surgem novos APP's de IA, muitos com especialidades específicas para fotos e vídeos (como PictureAI, PhotoFix, Kreador, Elai, Flair, etc.); outros para pesquisas (Piggy Quiz, etc.), outros para organizar métodos (CamelAGI, etc.). Enfim, a lista é imensa. Todavia, para mim, o mais completo, o que busca fontes confiáveis de infos, o que mais ajuda de forma inteligente é o **ChatGPT**, sem dúvida. Porém, cada um tem suas preferências. De uma maneira geral, todavia, há hoje, ferramentas acessíveis que permitem que **pequenos e médios locadores brasileiros** possam utilizar seus métodos de análise, planejamento e tomada de decisão, sempre customizados às suas necessidades, coisas que, até há bem

pouco tempo, estavam restritas a grandes grupos ou dispendiosas consultorias especializadas.

Primeiramente, ao contrário do que a maioria pensa, o grande valor da IA não está em “substituir” o gestor, mas sim em **ampliar sua capacidade de análise**, economizar tempo e reduzir erros em decisões estratégicas e operacionais.

A seguir, apresento algumas aplicações práticas. Com o constante crescimento do Rental Market (graças a Deus), muitas vezes os proprietários e gestores principais de uma Locadora se sentem um tanto perdidos, tais são as múltiplas informações existentes, muitas desconhecidas. Neste particular há que se ressaltar o esforço crescente e continuado de órgãos como a ALEC em tentar

primeiramente avaliar o TAMANHO DO MERCADO brasileiro, geral e local, por região. É uma tarefa complicada, porque muitos empresários do nosso ramo, ainda, não gostam de divulgar seus números, para “não dar trela aos concorrentes”. Este é um outro capítulo para conversarmos; mas, antes disso, esconder números de sua operação, decididamente NÃO é uma tática inteligente. Então, vamos lá tentar

saber o “tamanho da encrenca”:

1. Definição do tamanho do mercado (Market Size)

Uma das maiores dificuldades do locador, tenha ele o porte que tiver, é entender **o real tamanho do mercado onde atua**. Com apoio da IA, que baseia suas opiniões em bilhões de informações disponíveis, em milésimos de segundos, o gestor pode cruzar informações privadas e públicas — como **dados do IBGE, infraestrutura regional, tipos de obras em andamento, vocação econômica da região** — e construir uma estimativa realista do seu **Total Available Market (TAM)** -> **Tamanho Total do Mercado**.

Essa ferramenta, solicitada através de perguntas bem feitas, inteligentes, objetivas, concisas e organizadas, feitas por exemplo ao próprio ChatGPT consegue ajudar a **organizar dados dispersos**, criar cenários e até sugerir perguntas-chave que o próprio gestor, com seu conhecimento local, consegue responder com maior precisão. O âmago da questão, portanto, é definir exatamente **o que se quer saber**, sem devaneios, com perguntas diretas e lógicas. As respostas do Chat serão também no mesmo formato. Talvez essa seja a chave do sucesso das pesquisas, através da IA.

2. Identificação dos players atuantes

Conhecer a Concorrência vai muito além de “quem tem loja na cidade”. A IA permite estruturar um mapa competitivo considerando:



- Locadores locais, regionais e nacionais;
- Construtoras com frota própria que também alugam;
- Dealers e distribuidores que atuam com rental;
- Diferenças de posicionamento entre eles (preço, serviço, especialização).

A ferramenta ajuda a **classificar os concorrentes**, entender seus diferenciais e identificar espaços ainda pouco explorados no mercado. Neste particular, é FUNDAMENTAL que se conheça cada um deles, detalhadamente. Há que ser feito, nesse estudo de mercado dos concorrentes, uma forma de focar suas fraquezas e pontos fortes. É chamado, em inglês, de **Competitor Analysis (Análise de Concorrentes)** ou **Competitor Strengths and Weaknesses Analysis**. Nesse estágio dos estudos, o Locador precisa conhecer o Competitor Profiling (perfil detalhado do concorrente) através de uma chamada **SWOT Analysis**. É quando se buscam neles suas **Fraquezas, Pontos Fortes Competitivos**, bem como suas participações nos mercados em que atuam.

Em resumo, se você está analisando os concorrentes para entender suas **fraquezas e forças**, você está fazendo uma **ANÁLISE DE SEUS CONCORRENTES (Competitor Analysis)**.

3. Composição adequada da frota de equipamentos

Muitos locadores erram não por falta de capital, mas por **adquirir o equipamento errado para o mercado certo** — ou o certo para o mercado errado.



Com perguntas inteligentes ao IA, o gestor pode simular:

- Tipos de equipamentos mais demandados por segmento;
- Taxas médias de utilização;
- Nível de Taxas de Aluguel (Rental Rates)

- Ciclos de vida e obsolescência;
- Impacto da sazonalidade.

O ChatGPT, por exemplo, funciona muito bem como um **organizador de raciocínio**, ajudando o Locador a alinhar a composição (tipos e quantidade de máquinas) de sua frota com a real demanda do mercado, e não apenas com oportunidades pontuais de compra existentes em determinados instantes. Mais que isso: posto que “**O Rental é antes de mais nada uma Equação Financeira**”, por definição, a determinação do “estágio de venda” de cada equipamento, a ser substituído por sua idade, pouca utilização de tempo, despesas com manutenção ou inadequação ao mercado em que a Locadora atua é FUNDAMENTAL para o fechamento dessa importantíssima equação.

4. Definição de metas de participação de mercado

A IA permite estruturar metas realistas de **curto, médio e longo prazo**, respondendo perguntas essenciais:

- Qual participação de mercado é factível hoje para a realidade de nossa empresa?
- O crescimento será orgânico ou acelerado por medidas a serem tomadas?

- Quais recursos materiais e humanos (capital, frota, pessoas) serão necessários?

Mais do que números, a IA ajuda a **adequar ambições em planos executáveis**, com marcos claros de acompanhamento. O bom senso, acima de tudo, é o que regerá as ações a serem tomadas. Como diziam nossos avós: “Não vá o sapateiro além das botas”.

5. Avaliação de oportunidades de M&A

Fusões e Aquisições não são exclusividade de grandes corporações. Muitas vezes, a união de dois pequenos ou médios locadores gera escala, diluição de custos e aumento imediato de competitividade. Através do IA, pode-se ajudar o gestor a:

- Avaliar sinergias potenciais;
- Listar riscos ocultos;
- Preparar perguntas estratégicas aos possíveis parceiros;
- Estruturar cenários financeiros preliminares.

A IA efetivamente não substitui um gestor financeiro ou jurídico, nem tem essa pretensão. Porém, **prepara o locador para chegar muito melhor informado à mesa de negociações**.

6. Ferramentas de Promotion a serem divulgadas: Produto, Preço e Praça

Por fim, a IA é extremamente eficaz no apoio que o **Marketing** precisa dar às **Vendas**. A IA é um tremendo turbo para ajudar o Locador a, efetivamente, aplicar o que é mais importante, numa relação comercial: o **CX- Customer Experience**, ou a **EXPERIÊNCIA DO CLIENTE**. Isto porque, acima de tudo, o Locador tem obrigação de entender que quase todos os Clientes são indecisos, inseguros e, a maioria, infíeis (no sentido de não se apegarem de corpo e alma aos seus fornecedores). Assim, há certas ferramentas importantes:

- Definição clara do Produto+Serviço oferecido (o que realmente está sendo vendido, além da Locação de uma máquina); O LOCADOR, antes de mais nada, é um PARCEIRO de seu Cliente.
- Estruturação de Preço coerente com o mercado, com os concorrentes e com o valor do Produto+Serviço entregue;
- Escolha dos melhores canais de Propaganda, Promoção, participação em Feiras e Exposições, Sites da Empresa, frequência e qualidade de informações pelas Redes Sociais, enfim saber como comunicar ao Mercado que sua Locadora de fato existe e quais seus pontos fortes.

Conclusão

A IA - Inteligência Artificial não é um luxo, nem uma ameaça. É uma **ferramenta de apoio à gestão**, especialmente valiosa para o pequeno e médio locador brasileiro, que precisa ser eficiente, rápido e preciso em suas decisões.

O Gestor continua sendo o protagonista. A IA apenas amplia sua visão, organiza seu pensamento e economiza os recursos mais escassos e sensíveis de todos: **Tempo e Dinheiro**.



Celso K. Navarro
Script Internacional, LLC
Latam Business Director

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

Termômetro

Mercado de Locação

JANEIRO 2026

UF das locadoras que participaram da pesquisa:

AM, 1,1% | BA – 4,3%| CE – 2,1% | ES-2,1% | MS – 5,3% |

MG – 2,1% | PR – 4,3% | PE – 2,1% | RJ – 3,2%| RR – 1,1% |

RS – 2,1% | SP – 78,7%

Qual a faixa mensal de faturamento da locadora?

até 100.000	27,7%
de 100.000 a 200.000	21,3%
de 200.000 a 400.000	16%
de 400.000 a 1.000.000	17%
acima de 1.000.000	19,1%

Termômetro

Mercado de Locação

JANEIRO 2026

Em qual segmento sua locadora atua com mais intensidade?

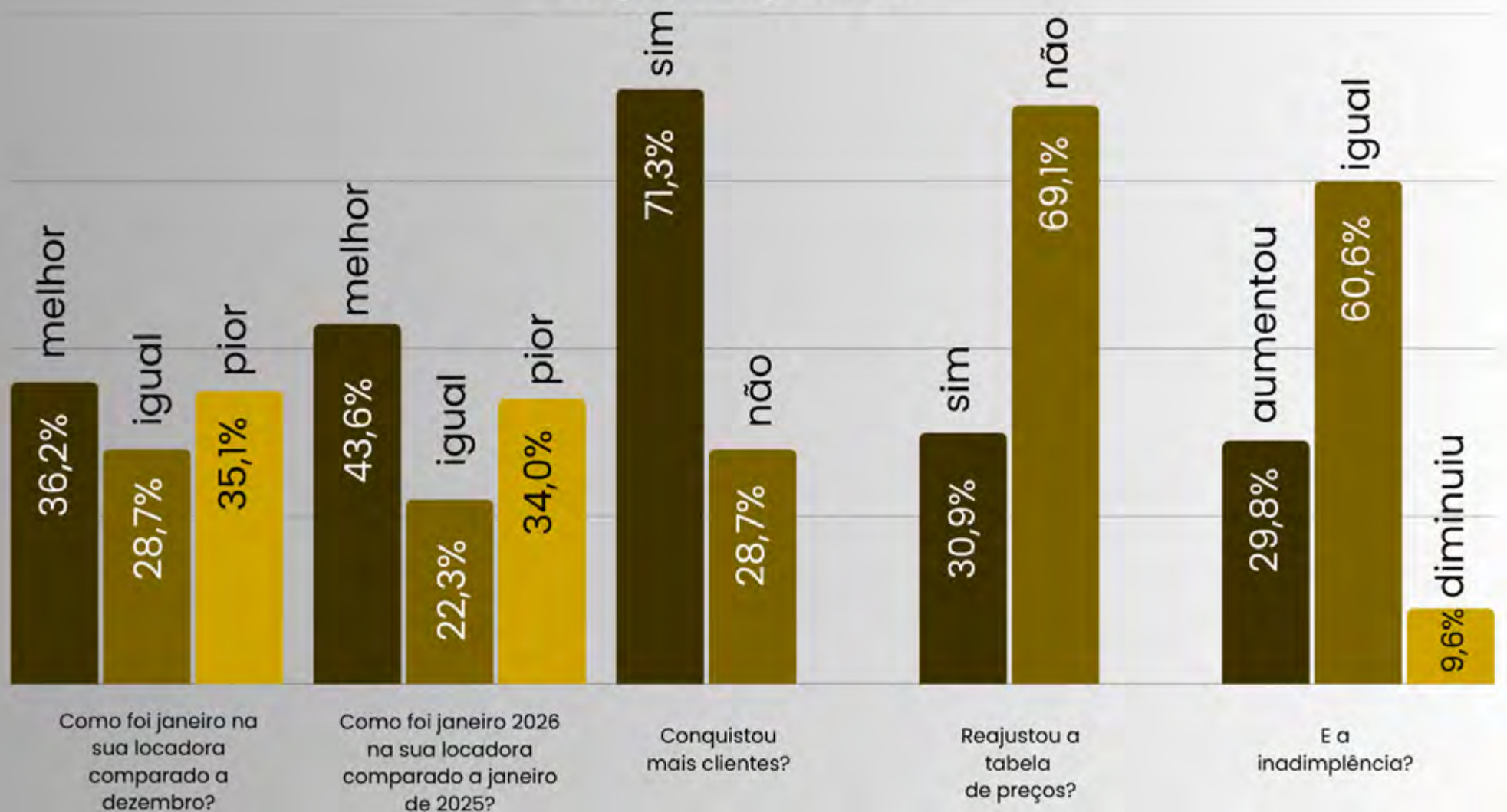
construção civil	96,4%
indústria	33,7%
infraestrutura	20,5%
saneamento	19,3%
mineração	6%
comércio	26,5%
pessoa física	39,8%
outros	12%

Termômetro

Mercado de Locação

JANEIRO 2026

94 participantes



Termômetro

Mercado de Locação

FEVEREIRO 2026

UF das locadoras que participaram da pesquisa:

BA – 3,2% | MT – 4,8% | MS – 1,6% | MG – 6,5% | PB – 1,6%

| PR – 6,5% | PE – 3,2% | RJ – 1,6% | SC – 1,6% | SP – 71%

Qual a faixa mensal de faturamento da locadora?

até 100.000	27,4%
de 100.000 a 200.000	17,7%
de 200.000 a 400.000	16,1%
de 400.000 a 1.000.000	12,9%
acima de 1.000.000	25,8%

Termômetro

Mercado de Locação

FEVEREIRO 2026

Em qual segmento sua locadora atua com mais intensidade?

construção civil	90,3%
indústria	33,9%
infraestrutura	19,4%
saneamento	16,1%
mineração	6,5%
comércio	22,6%
pessoa física	38,7%
outros	17,7%

Termômetro

Mercado de Locação

FEVEREIRO 2026

62 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.





Prestador de Serviço
São Paulo/SP



Prestador de Serviços
São Paulo/SP
www.ipsilinsolucoes.com.br



Locadora
São Paulo/SP



Locadora
São Bernardo do Campo/SP
www.maqtecequipamentos.com.br



Prestador de Serviços
São Paulo/SP
www.obelixcapital.com.br



Locadora
Jundiaí/SP
www.jundmegalocacao.com.br



Locadora
Votuporanga/SP
www.zaparoliandaimes.com.br



**NR-01 EM VIGOR:
POR QUE IGNORAR OS RISCOS
PSICOSSOCIAIS PODE CUSTAR
CARO ÀS EMPRESAS**

A partir de maio, a atualização da NR-01 muda a forma como as locadoras de equipamentos devem olhar para a gestão do trabalho. Os riscos psicossociais — ligados à pressão por metas, sobrecarga, jornadas intensas e organização do trabalho — passam a integrar obrigatoriamente o Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR).

Em um setor com prazos curtos e alta intensidade operacional, a norma reforça que não basta mais ter um PGR apenas formal. É preciso analisar o dia a dia da operação e adotar medidas preventivas que reduzam riscos à saúde das equipes e à segurança jurídica da empresa.

Para orientar as locadoras associadas à ALEC sobre o que muda e como se adequar, o advogado especialista em Segurança do Trabalho, Dr. Mauro Luis Ramos de Abreu, esclarece os principais pontos da NR-01 e os primeiros passos para atender à norma.

1 - Em termos práticos, o que a NR-01 atualizada passa a exigir das pequenas e médias empresas que antes não era obrigatório? Quais são os pontos que mais impactam a rotina de uma locadora de equipamentos?

Com a atualização da NR-01, pequenas e médias empresas passam a ter uma obrigação mais clara: gerenciar também os riscos psicossociais dentro do PGR (Programa de Gerenciamento de Riscos).

Antes, muitas empresas tratavam o PGR como um documento formal, voltado principalmente a riscos físicos, químicos ou ergonômicos. Agora, a norma reforça a necessidade de uma gestão preventiva e contínua, incluindo fatores ligados à organização

do trabalho, como pressão por metas, sobrecarga, conflitos e práticas de liderança inadequadas.

Na prática, isso significa revisar o PGR para identificar, avaliar e adotar medidas de controle também sobre riscos que afetam a saúde mental dos trabalhadores. Os riscos psicossociais deixam de ser vistos como algo subjetivo e passam a integrar formalmente o gerenciamento de riscos ocupacionais.

No caso de locadoras de equipamentos, o impacto é direto na rotina. Trata-se de um ambiente dinâmico, com prazos curtos, cobranças de clientes, logística intensa e possíveis imprevistos operacionais. A empresa precisará observar

como essas exigências estão organizadas: distribuição de tarefas, metas comerciais, jornadas, atendimento ao público e gestão das equipes.

Em outras palavras, a NR-01 exige que a empresa vá além da formalidade documental e passe a analisar como o trabalho é estruturado no dia a dia — do envio de uma proposta até a devolução dos equipamentos — identificando pontos de tensão que possam gerar adoecimento e adotando medidas preventivas.



2 - Quais situações do dia a dia das empresas entram no conceito de risco psicossocial segundo a NR-01? Onde termina a responsabilidade da empresa e onde começam fatores externos ao trabalho?

Segundo a NR-01, risco psicossocial é todo fator ligado à organização do trabalho que possa afetar a saúde mental do trabalhador.

Na prática, entram nesse conceito situações bastante comuns no dia a dia das empresas: jornadas excessivas, metas desproporcionais, cobrança abusiva, acúmulo de funções, sobrecarga constante, conflitos interpessoais não gerenciados, falhas de liderança, ausência de pausas, falta de autonomia e até con-

dições ergonômicas inadequadas quando geram estresse contínuo.

Ou seja, não se trata apenas de assédio moral. O foco está na forma como o trabalho é estruturado e conduzido.

A responsabilidade da empresa termina quando o fator não tem relação com o ambiente ou com a organização do trabalho. Problemas familiares, dificuldades financeiras ou questões pessoais, por

exemplo, não são, por si só, responsabilidade do empregador.

No entanto, é preciso atenção a um ponto importante: se o trabalho contribui para agravar ou acelerar uma condição pré-existente — o que juridicamente chamamos de concausa — pode surgir responsabilidade da empresa. Isso ocorre quando o ambiente ou a forma de gestão potencializam o adoecimento.

3 - Se uma locadora ainda não fez nada, qual é o primeiro passo concreto para estar em conformidade com a NR-01? O que deve ser feito imediatamente e o que pode ser implementado de forma gradual?

Se uma locadora ainda não adotou nenhuma medida para cumprir a NR-1, o primeiro passo é organizar o GRO (Gerenciamento de Riscos Ocupacionais) e elaborar — ou atualizar — o PGR (Programa de Gerenciamento de Riscos).

Na prática, isso significa identificar os riscos existentes no ambiente de trabalho e registrá-los formalmente. Hoje, não basta mapear apenas riscos físicos ou ergonômicos. A norma também exige que sejam avaliados os riscos psicossociais, como pressão excessiva por metas, conflitos frequentes com clientes, jornadas prolongadas e ambientes de trabalho marcados por cobrança intensa.

De forma imediata, a empresa deve verificar se possui PGR válido, incluir os riscos psicossociais no inventário e definir quem será o responsável pela gestão desses riscos. Essas medidas já demonstram que a empresa iniciou o processo de adequação.

Já a implementação pode ocorrer de maneira gradual. É possível aprofundar a avaliação dos riscos psicossociais com pesquisas internas, treinar gestores para uma condução mais equilibrada das equipes, estruturar um canal de escuta e criar um sistema de monitoramento contínuo.

Em resumo, o primeiro movimento é estruturar e documentar. Em seguida, aprimorar e acompanhar. A NR-1 não exige apenas um documento formal, mas uma gestão ativa e contínua dos riscos no ambiente de trabalho.



4 - Quais registros e documentos relacionados aos riscos psicossociais precisam constar obrigatoriamente no PGR (Programa de Gerenciamento de Riscos)? O que o fiscal do trabalho vai exigir na prática?

No PGR, os riscos psicossociais devem aparecer como qualquer outro risco ocupacional. Isso significa que precisam estar formalmente identificados,

avaliados e acompanhados, com registro das medidas de prevenção adotadas e dos responsáveis pela execução.

Na prática, o documento deve indicar quais fatores ligados à organização do trabalho podem gerar adoecimento como metas excessivas, sobrecarga ou conflitos e quais ações a empresa está tomando para reduzir esses riscos.

O fiscal do trabalho não vai exigir um “laudo psicológico”, mas sim um PGR coerente com a realidade da empresa e evidências de que as medidas previstas estão sendo aplicadas. O foco é demonstrar gestão efetiva e não apenas cumprir uma formalidade no papel.

5 - A NR-01 limita a cobrança por resultados, metas e a aplicação de advertências e suspensões? Como o empresário pode manter uma gestão firme sem gerar passivo trabalhista?

A NR-01 não proíbe a cobrança por resultados, metas ou a aplicação de advertências e suspensões. A gestão por desempenho continua sendo legítima.

O que a norma exige é que essa cobrança não se transforme em fator de risco à saúde do trabalhador. Metas inatingíveis, pressão excessiva, exposição pública de erros, punições desproporcionais ou tratamento constrangedor podem caracterizar risco psicossocial e gerar passivo trabalhista.

O empresário pode e deve manter uma gestão firme. A diferença está na forma. Metas precisam ser razoáveis e claras, as regras devem ser previamente estabelecidas e as medidas disciplinares aplicadas com critério, proporcionalidade e registro formal.

A NR-01 não limita a autoridade do empregador. Ela impõe limites à gestão abusiva. Firmeza é compatível com prevenção; abuso é que gera risco jurídico.

6 - Jornada, horas extras e banco de horas entram no radar da NR-01? Como lidar com picos de trabalho comuns no setor de locação?

Sim. Jornada, horas extras e banco de horas entram no radar da NR-01 quando passam a representar fator de risco à saúde do trabalhador.

A norma não proíbe horas extras nem banco de horas, mas exige que a empresa avalie se a forma como a jornada está organizada pode gerar sobrecarga física ou mental. Excesso habitual de horas extras, ausência de pausas, trabalho constante sob pressão e períodos prolongados sem descanso adequado podem configurar risco psicossocial.

No setor de locação, é comum haver picos de demandas, fechamentos de contratos, entregas urgentes, eventos sazonais. O ponto central é gestão. Esses períodos precisam ser planejados, compensados corretamente e não podem se tornar regra permanente.

Boas práticas incluem controle efetivo da jornada, rodízio de equipes, reforço temporário de pessoal quando necessário e respeito aos intervalos legais. Se o pico vira rotina e a sobrecarga se torna constante, o risco jurídico aumenta.

7 - Existe risco real de aumento de processos trabalhistas por conta da subjetividade da NR-01? Como a empresa pode se proteger juridicamente diante dessa “zona cinzenta”?

Há, sim, possibilidade de aumento de discussões judiciais, já que os riscos psicossociais envolvem fatores mais subjetivos, como pressão por metas e clima organizacional.

Mas a NR-01 não cria o processo. O passivo surge quando há falha na gestão e o trabalho contribui para o adoecimento.

A melhor proteção jurídica é prevenção estruturada: PGR atualizado, identificação formal dos riscos psicossociais, medidas concretas de controle, treinamentos de conscientização para líderes e equipes e registro das ações adotadas.

A gestão técnica, documentação consistente e capacitação contínua reduzem a “zona cinzenta” e fortalecem a segurança jurídica da empresa.

8 - O que fazer nos próximos 90 dias? Quais seriam as três ações prioritárias que uma pequena ou média empresa deveria adotar agora para reduzir riscos e se preparar para a entrada em vigor da NR-01?

Nos próximos 90 dias, a empresa precisa sair da inércia e estruturar prevenção real. Três ações são prioritárias.

Primeiro: revisar ou elaborar o PGR com inclusão expressa dos riscos psicossociais. É essencial mapear fatores como metas, jornadas, sobrecarga, conflitos e modelo de gestão, registrando medidas de controle e responsáveis.

Segundo: capacitar lideranças. A forma como o gestor cobra resultado faz toda a diferença. Treinamentos de conscientização sobre gestão saudável, prevenção de assédio e organização do trabalho reduzem significativamente o risco de passivo.

Terceiro: criar um canal interno de escuta e monitoramento. Pode ser simples, mas precisa permitir que a empresa identifique problemas antes que se transformem em afastamentos ou ações judiciais.

O foco deve ser estruturar, treinar e monitorar. E, diante das mudanças trazidas pela NR-01, é altamente recomendável que pequenas e médias empresas busquem orientação jurídica especializada em Saúde e Segurança do Trabalho para garantir conformidade técnica e segurança jurídica desde o início.



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

ípsilon
soluções em marketing

ALDIT[®]

seei

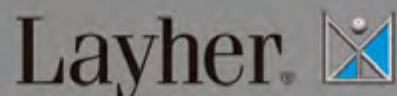
RÁPIDO
ANDAIMES

BUFFALO
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS
RENTAL

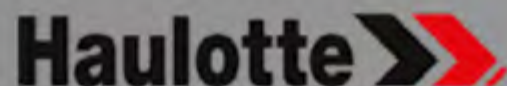
FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



Sempre mais. O sistema de andaimes.



FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



MULHERES NA LOCAÇÃO

TÉCNICA, CORAGEM E PROPÓSITO NO ALTO DO CRISTO



Quando a conversa começa, os números impressionam. **Janine Chim Mendonça** soma 33 anos de atuação profissional. Mas o dado, por si só, não conta a história inteira. O que realmente chama a atenção é a forma como essa trajetória foi construída: com constância, preparo técnico e uma naturalidade rara em um setor que, por muito tempo, insistiu em enxergar as mulheres apenas nos bastidores.

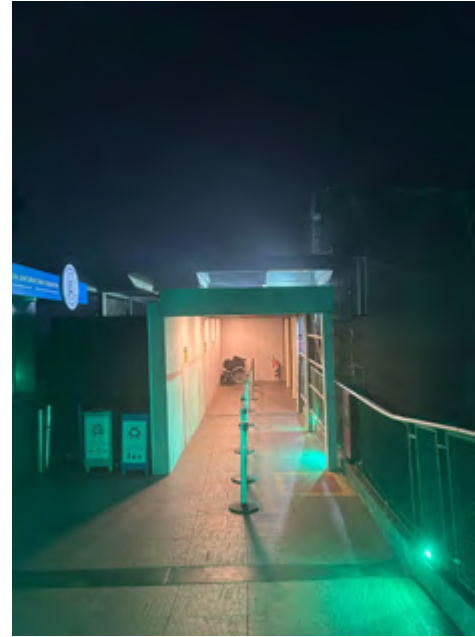
Janine começou a trabalhar aos 15 anos, convidada pelo pai, engenheiro e fundador da Transloc Locadora de Equipamentos, no Rio de Janeiro. Enquanto as amigas viviam a ado-



lescência sem grandes responsabilidades, ela chorava por precisar trabalhar. Anos depois, reconhece: ali nasceram a independência financeira, o senso de responsabilidade e o olhar atento para a operação. O pai foi mentor, escola e referência. Lapidou a filha com rigor técnico e confiança, preparando-a, desde cedo, para assumir decisões grandes.

Formada em Administração e profundamente envolvida no dia a dia da empresa, Janine viu sua dedicação ser colocada à prova quando o sócio do pai decidiu sair. A oportunidade veio acompanhada de risco: para entrar, precisaria investir o equivalente a 10% da empresa, fruto da venda do próprio carro e de economias guardadas. O gesto simbólico foi importante, mas o reconhecimento veio em seguida. Como forma de valorizar a trajetória da filha, o pai definiu que a sociedade seria dividida igualmente. Janine se tornou sócia com 50%, de igual para igual.

A escolha pela carreira, no entanto, teve um custo emocional. O casamento não resistiu à decisão de seguir à frente da empresa, em vez de trabalhar no negócio do então marido. Na conversa, a leitura é madura e serena: não foi o trabalho que custou o casamento, mas a falta de apoio diante de uma oportunidade legítima.



O trabalho, aliás, foi o que deu sustentação nos momentos mais difíceis. Tornou-se refúgio, força e caminho para criar o filho e conduzir a empresa.

Com o tempo, o pai se aposentou, partiu para viagens de moto e deixou a gestão integral nas mãos de Janine. Um movimento estratégico e inteligente, como destacou a ALEC. Ela estava pronta. E seguiu. O filho, formado em Economia, passou por outras experiências até encontrar seu lugar na empresa, hoje como sócio em um braço de prestação de serviços. A sucessão acontece de forma orgânica, construída no dia a dia.

O crescimento recente exigiu novos passos. No final do último ano, a Transloc mudou para um galpão maior, acompanhando o aumento do volume de trabalho e a complexidade dos

projetos. Janine segue estudando, participando de cursos e eventos, principalmente em São Paulo, em busca de atualização técnica e troca com outras mulheres do setor.

E é justamente na técnica que sua história ganha contornos extraordinários. A empresa foi responsável por projetos altamente desafiadores no Cristo Redentor, todos executados sem interromper o fluxo de turistas. Um deles envolveu a construção de um túnel para proteger visitantes durante uma obra de três meses. Outro exigiu a criação de um andaime totalmente em balanço, instalado sob um mirante.

O desafio mais recente talvez seja o mais simbólico: uma plataforma de trabalho fincada diretamente na rocha do contraforte do Cristo, estrutura que não passava por reparos havia três décadas. Uma obra urgente, complexa, com engenharia minuciosa, já em andamento há meses. Janine fala desses projetos com brilho nos olhos e precisão técnica, desmontando, com elegância, o estereótipo de que mulheres não dominam esse tipo de decisão.

O preconceito, porém, ainda existe. Clientes que se recusam a falar com ela. Engenheiros que escutam suas sugestões, mas respondem apenas aos homens ao redor. A estratégia de Janine é firmeza sem agressividade. Voz segura, postura tranquila, argumentos sólidos. Para ela, gritar não é força, é insegurança. Ao longo da conversa, a ALEC destacou como o setor mudou nos últimos anos. Mulheres que antes estavam restritas ao administrativo hoje ocupam posições técnicas, fazem cursos, dirigem caminhões, resolvem problemas de rota, manutenção e logística. Não por concessão,

mas por competência. Histórias como a de Janine mostram que o protagonismo feminino no rental não é tendência passageira, é realidade consolidada.

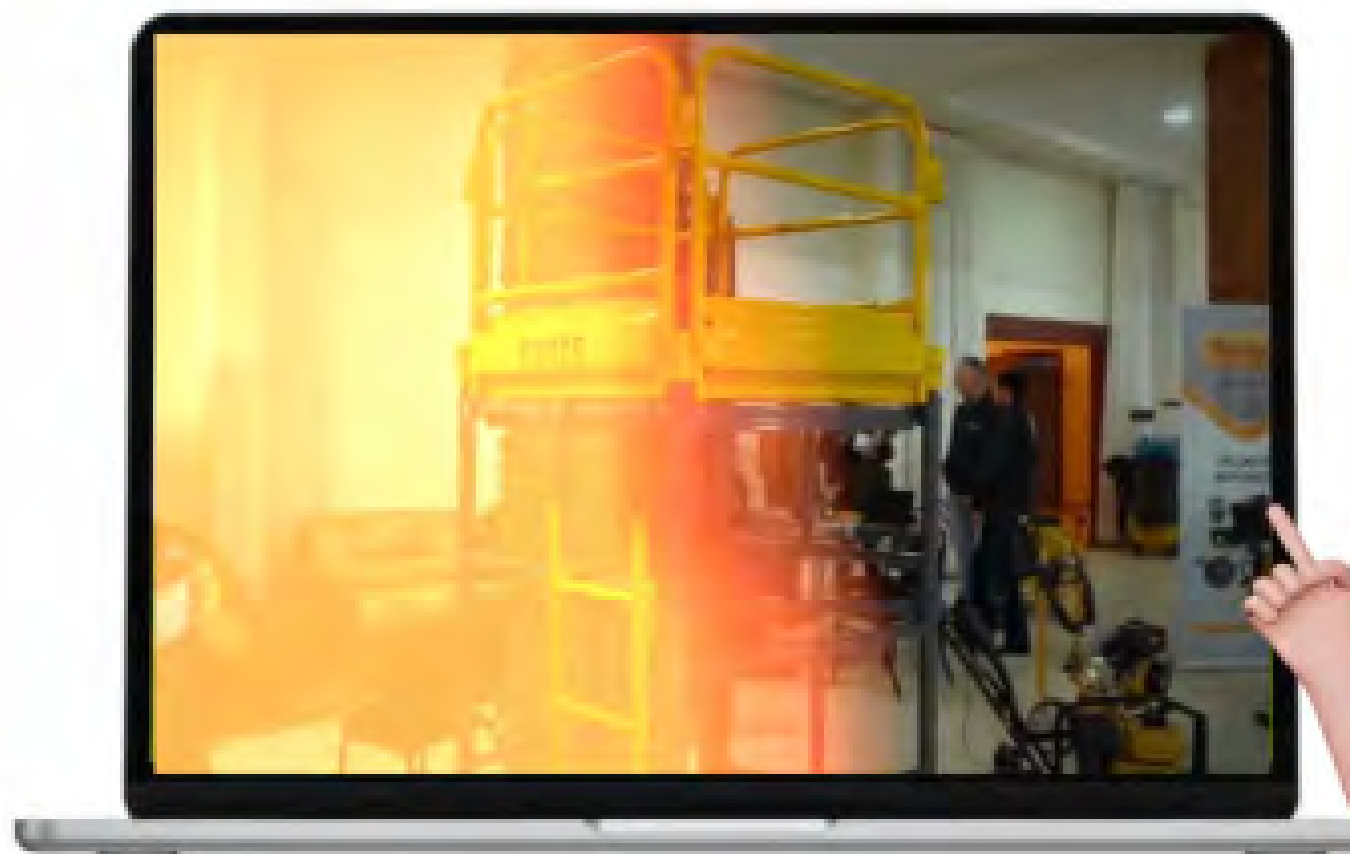
Mais do que carreira, a conversa também tocou em propósito. A ideia de servir, ajudar e devolver ao mundo um pouco do que se recebe. Um entendimento de que sucesso não se mede apenas por faturamento, mas pelo impacto

gerado nas pessoas e nas relações.

Desde 2021, a coluna Mulheres na Locação vem contando histórias que inspiram, conectam e abrem caminhos. A trajetória de Janine se soma a esse movimento com força própria. Uma história construída com técnica, coragem e humanidade. Das que não pedem licença. Apenas acontecem.



SEJA UM ASSOCIADO À Alec



SAIBA MAIS



SERRA CIRCULAR PARA CORTE DE METAIS 20V MAX * XR - DCS38B

Podendo oferecer até 1.400 MWO, seu design é leve, além de conter um freio eletrônico para a lâmina, que para a ferramenta por completo em menos de 1 segundo após a liberação do gatilho.

O lançamento também conta com um motor BRUSHLESS, um coletor de cavacos embutido para maior limpeza e praticidade durante o uso, profundidade de corte de 2-5/8" (67mm) e aceita discos de 7¼" (184mm).



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