

Revista

RENTAL NEWS

EDIÇÃO MARÇO/ABRIL • 2026



GESTÃO DO ATIVO: MANTER, VENDER OU SUBSTITUIR?

BASTIDORES DA LOCAÇÃO

Escoramento não é locação.
É responsabilidade técnica.
Pág. 42

PONTO DE VISTA

Gestão não é um custo.
É sobrevivência.
Pág. 29

SEGURANÇA DO TRABALHO

O novo jogo das normas e o
papel do locador.
Pág. 22



Índice

04

EDITORIAL
Palavra da Presidente

16

PONTO DE VISTA
Gestão é sobrevivência

29

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL
Como a IA pode ajudar

05

FIQUE POR DENTRO
Alerta aceso!

19

GESTÃO
Crescer com critério

43

MARKETING
O que realmente faz vender

09

FIQUE POR DENTRO
Coragem e protagonismo

23

GESTÃO
Gestão do Ativo: manter, vender ou trocar

50

MULHERES NA LOCAÇÃO
Liderar é profissionalizar

12

BASTIDORES DA LOCAÇÃO
Escoramento e responsabilidade

26

SEGURANÇA DO TRABALHO
O novo jogo das normas

54

LANÇAMENTOS
Mais 7 novas da Dewalt



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

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

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS LOCADORES DE EQUIPAMENTOS E BENS MÓVEIS

Rua Dr. Alfredo de Castro, 200 - 7º andar - sala 711
Barra Funda - São Paulo - SP - 01155-060
Tel: 11 97394-8724 - www.alec.org.br

Auxiliar Administrativo: Cláudia Melhem
administrativo@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 Nístico 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 Nístico de Moraes Forjaz (Platafort)

3º Conselheiro

Francisco Paulino Maciel Filho (Casa do Construtor)

4º Conselheiro

Paulo Cesar Chiomento (CPL Aluga)

O setor de locação cresceu — e cresceu muito rápido. Mas chega um momento em que crescer, sozinho, deixa de ser suficiente. E é exatamente nesse ponto que estamos.

Esta edição da Rental News não fala apenas sobre tendências. Ela mostra uma mudança de fase: um rental mais exigente, mais técnico e, principalmente, mais profissional.

Na estreia da coluna Bastidores da Locação, trazemos uma provocação que resume bem esse momento: escoramento não é locação, é responsabilidade técnica. No fundo, a mensagem é clara: o mercado não aceita mais improviso.

Isso aparece em diferentes frentes. No Alugar São José dos Campos, o alerta: lucro não é garantido — ele precisa ser construído e protegido. No Alugar Sorocaba, a evolução da discussão: não basta crescer, é preciso ter gestão, especialmente diante da Reforma Tributária.

Porque o jogo mudou. Durante muito tempo, crescer significava expandir o pátio e vender mais. Hoje sabemos que isso não se sustenta sozinho. Crescer sem organização amplia problemas e aumentar o volume não significa, necessariamente, aumentar resultado.

O desafio deixou de ser crescer. O desafio é cres-

cer com controle.

A tecnologia avança e a Inteligência Artificial passa a ser ferramenta real de gestão. Mas sem processo, gestão e pessoas preparadas, ela não resolve.

Nesse contexto, as pessoas assumem papel central. A liderança contemporânea exige preparo, consistência e clareza de posicionamento. Decisões baseadas exclusivamente em percepção ou experiência, sem o suporte de dados e processos, tendem a não sustentar o crescimento.

O mesmo vale para marketing: se não gera orçamento, não gera resultado. E, principalmente, para gestão: não é custo, é sobrevivência.

A área de Segurança do Trabalho reforça outro ponto crítico: o nível de exigência regulatória e operacional segue em elevação. A responsabilidade do locador não se encerra na entrega do equipa-

mento ela se inicia nesse momento.

Se existe um fio condutor nesta edição, é simples: o setor amadureceu e não há mais espaço para amadorismo.

O rental de hoje exige mais. E, daqui para frente, não será o tamanho da locadora que vai definir quem cresce.

Será a capacidade de entender o jogo — e jogar melhor.



Monica Zambolini
Presidente

FIQUE POR DENTRO



**LUCRO NÃO É
GARANTIDO:
ALUGAR SÃO JOSÉ
DOS CAMPOS
ACENDE ALERTA
PARA LOCADORAS**

Na noite de 26 de março, a ALEC promoveu mais uma edição do Alugar São José dos Campos, reunindo aproximadamente 60 profissionais do setor de locação no Golden Grill e Pizza. O evento foi destacado por conexões significativas, intercâmbio de experiências e

conteúdos estratégicos em um mercado em constante evolução.

A programação começou com uma palestra de Paulo Henrique Souza, CEO da AuditLocOne e especialista em contabilidade para locadoras há mais de 25 anos. Ele apresentou uma análise prática sobre os efeitos da Reforma Tributária no setor, enfatizando que as mudanças não serão apenas estruturais, mas afetarão diretamente a precificação, a margem de lucro e a viabilidade das locadoras. Assim, preparar-se deixou de ser opcional e tornou-se uma necessidade premente.

Em seguida, o tradicional Hot Seat, moderado por Vera Mor, diretora de mulheres da ALEC, reuniu figuras proeminentes do setor para um debate dinâmico e ricamente informativo: Sandra Batista (Loxam), Marcos Cunzolo (Cunzolo Locação), Reginaldo Andrade (Assis Rental) e Robson Vido (Casa do Construtor - Lorena e Cachoeira Paulista).

Durante as discussões, questões centrais sobre a gestão das locadoras foram aprofundadas. A atração e retenção de talentos, especialmente diante dos desafios impostos pela nova geração, foi identificada como um dos principais entraves do setor. Isso ressaltou a relevância de se ter uma cultura organizacional sólida e bem estruturada. No aspecto operacional, foram destacados os desafios relacionados à manutenção e logística, particularmente para locadoras generalistas que precisam equilibrar



agilidade, custo e qualidade em um ambiente de alta demanda.

No segmento das plataformas aéreas, a profissionalização da gestão e a busca por eficiência operacional foram consideradas diferenciais



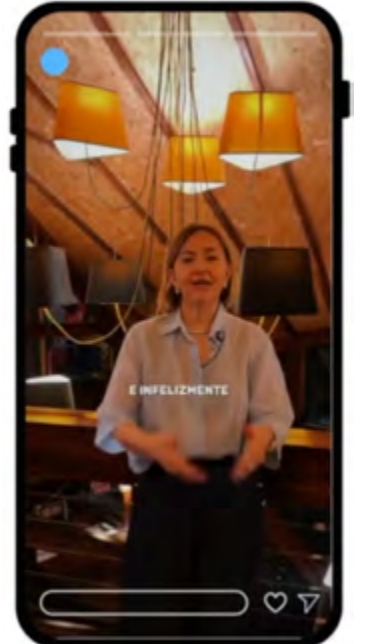
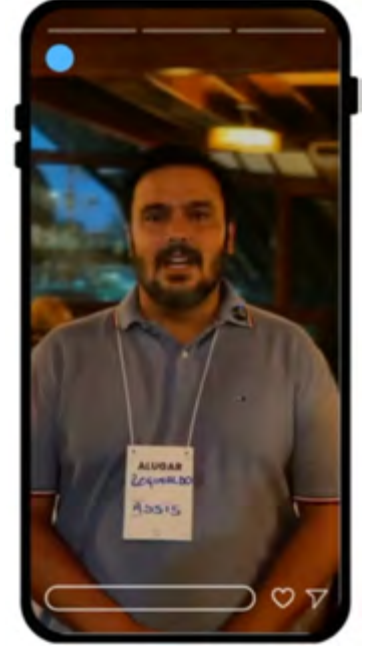
competitivos. Já o modelo de franquias gerou reflexões sobre padronização, adaptação ao mercado local e disciplina na gestão.

Entre os principais aprendizados compartilhados pelos participantes, destacaram-se alguns pilares fundamentais para o sucesso no setor rental: investir em processos adequados, valorizar as pessoas envolvidas, estruturar adequadamente as manutenções e manter clareza estratégica para um crescimento consistente. Conselhos práticos baseados na experiência reforçaram que o setor demanda cada vez mais preparação prévia, visão a longo prazo e capacidade adaptativa.

O evento teve o apoio das empresas Buffalo Motores, Fortequip, Mecan, Menegotti e Metalpama, que colaboraram para mais uma edição de sucesso.

Para encerrar a noite, um coquetel ofereceu um ambiente descontraído propício para networking. Esse momento fortaleceu relacionamentos existentes e ampliou oportunidades comerciais — um dos fundamentos que fazem do Alugar Regional uma verdadeira plataforma de desenvolvimento para o setor.

Veja os vídeos >>>>





3ª edição

O PODER FEMININO NO RENTAL

26 DE MAIO

**A PARTIR
DAS 13H30**

CLIQUE AQUI



Carla
Pinheiro



Lilian
Fernandes



Janine
Chim



Vera
Mor



Monica
Zambolini



Brena
Novelli



Iáscara
Mattes



Adriana
Braga



Fernanda
Aoki



Ana Claudia
Badra

PATROCÍNIO:



FORTEQUIP

MENEGOTTI
MÁQUINAS PARA CONSTRUÇÃO CIVIL



TOTUS



VIBROMAK®

FIQUE POR DENTRO

LIVE

MULHERES

NA LOCAÇÃO

LIVE MULHERES NA LOCAÇÃO:

UM ESQUENTA DE CORAGEM E PROTAGONISMO

No dia 31 de março, a ALEC promoveu a live Mulheres na Locação, um encontro especial que marcou o encerramento do mês das mulheres e, ao mesmo tempo, deu início ao clima de expectativa para a 3ª edição do O Poder Feminino no Rental, que acontece no dia 26 de maio.

Com a participação de **Thais Nunes, Monica Zambolini, Vera Mor e Marot Gandolfi**, a live foi um verdadeiro convite à reflexão sobre escolhas, coragem e movimento dentro do setor de locação.

A pergunta que abriu o encontro foi simples, mas poderosa: o que faz uma mulher sair da sua zona de conforto e recomeçar do zero? Ao lon-

go da conversa, ficou claro que a resposta vai além da coragem. Trata-se de decisão — de não aceitar permanecer no mesmo lugar quando há algo maior a ser construído.

A trajetória de Thais Nunes trouxe vida a esse questionamento. Após a pandemia, ela tomou uma decisão que redefine o conceito de ousadia no empreendedorismo: deixou sua realidade anterior e partiu para o Mato Grosso do Sul com a filha adolescente, sem rede de apoio, mas com um objetivo muito claro. Construir.

E construiu. Não uma, mas três operações da Loc Rental, nas cidades de Águas Claras, Inocência e, em breve, Bataguçu. Sua história tra-

duz, na prática, o que muitas vezes se discute na teoria: crescer exige movimento e movimento exige escolhas firmes, mesmo diante das incertezas.

Ao lado desse relato inspirador, Monica Zambolini e Vera Mor trouxeram uma visão estratégica sobre o papel das mulheres no setor. O protagonismo feminino no rental deixou de ser exceção para se tornar parte ativa da transformação do mercado, influenciando gestão, cultura e tomada de decisão nas empresas.

Mais do que uma celebração, a live cumpriu seu papel como um esquentar para a terceira edição do evento O Poder Feminino no Rental. Um

momento que não apenas homenageia trajetórias, mas prepara o terreno para discussões mais profundas sobre liderança, desafios e oportunidades para as mulheres no setor.

Se a live foi uma faísca, o evento de maio promete ser um verdadeiro ponto de encontro de ideias, experiências e conexões.

Porque, no rental de hoje, não basta acompanhar o movimento.

É preciso ter coragem de fazer parte dele.



CALENDÁRIO EVENTOS ALEC 2026

MAIO

26/05
3º O PODER
FEMININO NO
RENTAL

21/05
LIVE:
O Poder Feminino
no Rental

JUNHO

25/06
FELOC SÃO JOSÉ
DO RIO PRETO

16/06
LIVE:
Contratos e NR-1
na Prática

JULHO

06,07 E 08/07
ANALOC RENTAL SHOW
SÃO PAULO

28/07
LIVE:
Gestão e
Resultados

AGOSTO

06/08
ALUGAR
RIBEIRÃO PRETO

27/08
ALUGAR
SÃO PAULO

SETEMBRO

24/09
ALUGAR
CAMPINAS

22/09
LIVE:
Insights da
Pesquisa ALEC

OUTUBRO

22/10
ALUGAR
JUNDIAÍ

20/10
LIVE:
Profissionalização
da Gestão

NOVEMBRO

10/11
ALUGAR
GERADORES
SÃO PAULO

19/11
FESTA
FIM DE ANO

24/11
LIVE:
Retrospectiva e
Direcionamento



**ESCORAMENTO NÃO É LOCAÇÃO.
É RESPONSABILIDADE TÉCNICA.**

Existe um erro silencioso e perigoso que ainda persiste no mercado de locação: tratar escoramento como commodity.

Preço por metro. Volume. Disponibilidade. Essa lógica ainda domina muitas decisões, mas ela ignora o essencial: escoramento não é acessório de obra. É estrutura provisória com responsabilidade estrutural total durante a execução. E isso muda tudo.

Este ponto de vista ganha ainda mais força a partir da entrevista com **Kleber Lopes**, **Diretor Técnico Comercial da UP Rental**, engenheiro civil com 21 anos de atuação na construção civil, que vem acompanhando de perto a evolução e as distorções desse mercado.

“O maior erro é tratar o escoramento como commodity”, afirma. “Muitos ainda baseiam decisões apenas em volume ou preço, sem considerar fatores essenciais como carga, distribuição e comportamento estrutural.” A fala é direta — e revela um problema estrutural do setor.

Muda a forma de vender, porque não existe mais espaço para um comercial desconectado da en-



genharia. Muda a operação, porque logística sem planejamento técnico vira risco. E muda o resultado, porque erro em escoramento não gera apenas custo, gera atraso, retrabalho e, em casos mais graves, compromete a segurança da obra.

Segundo Kleber, empresas que crescem de forma consistente já entenderam isso. *“Desde o início, posicionamos a empresa não como uma locadora de equipamentos, mas como uma empresa de soluções completas em escoramento”,* explica.

Esse modelo exige algo que o mercado ainda negligencia: gente qualificada. Não existe solução técnica sem equipe técnica. E aqui entra um dos maiores desafios do setor: formar e principalmente *reter bons profissionais. “Buscamos profissionais com base técnica e evoluímos internamente. A retenção vem de cultura, reconhecimento e oportunidade de crescimento”,* destaca Kleber. Sem isso, não há padrão. Não há consistência. E não há escala com qualidade.

Na UP Rental, a engenharia não está concentrada em um departamento, ela está em toda a cadeia. *“Não existe uma separação entre vender e projetar, tudo é pensado de forma conjunta”,* reforça. Na prática, isso significa projeto técnico para cada

solução, integração entre áreas e acompanhamento em campo. E isso não é apenas diferencial competitivo. É responsabilidade.

Nesse ponto, a exigência de projetista pelo CREA ganha protagonismo. **“Vejo como fundamental. O escoramento envolve riscos estruturais e exige responsabilidade técnica formal”**, afirma Kleber.

A formalização da responsabilidade técnica não é burocracia, é evolução de mercado. É o que separa o imprevisto da engenharia. O risco da previsibilidade. O amadorismo da profissionalização.

E ainda há um longo caminho. **“Ainda existe muito imprevisto, principalmente em obras que não contam com projeto técnico ou tentam adaptar soluções de forma empírica”**, alerta. E o risco é alto. Imprevisto em escoramento não é ajuste de obra. É risco estrutural.

Muitos dos erros mais comuns ainda se repetem: falta de planejamento antecipado, ausência de projeto e decisões baseadas exclusivamente no custo inicial. O resultado aparece depois em forma de retrabalho, atraso e aumento do custo total da obra.

Por outro lado, um novo padrão começa a se consolidar. Empresas que levam engenharia para toda a cadeia estão deixando de ser locadoras para se tornarem parceiras técnicas das obras. **“Deixamos de ser uma locadora tradicional e passamos a ser uma empresa que entrega inteligência aplicada ao escoramento”**, resume.

E o cliente já percebeu. **“Nas obras mais estruturadas, o cliente já entendeu que erro em escoramento custa muito mais caro do que qualquer economia inicial.”**

O futuro do escoramento dentro da locação não está na quantidade de equipamento disponível. Está na capacidade de transformar esse equipamento em solução. E isso passa por três coisas que não podem mais ser igno-

radas: engenharia, pessoas e responsabilidade técnica.

Quem continuar tratando escoramento como commodity vai competir por preço. Quem entender isso, vai competir por valor. E, nesse mercado, valor é o que sustenta o crescimento.

No fim, a diferença não está no que se entrega. Está no nível de responsabilidade que se assume.





ARENA
M&T movimento
que constrói



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



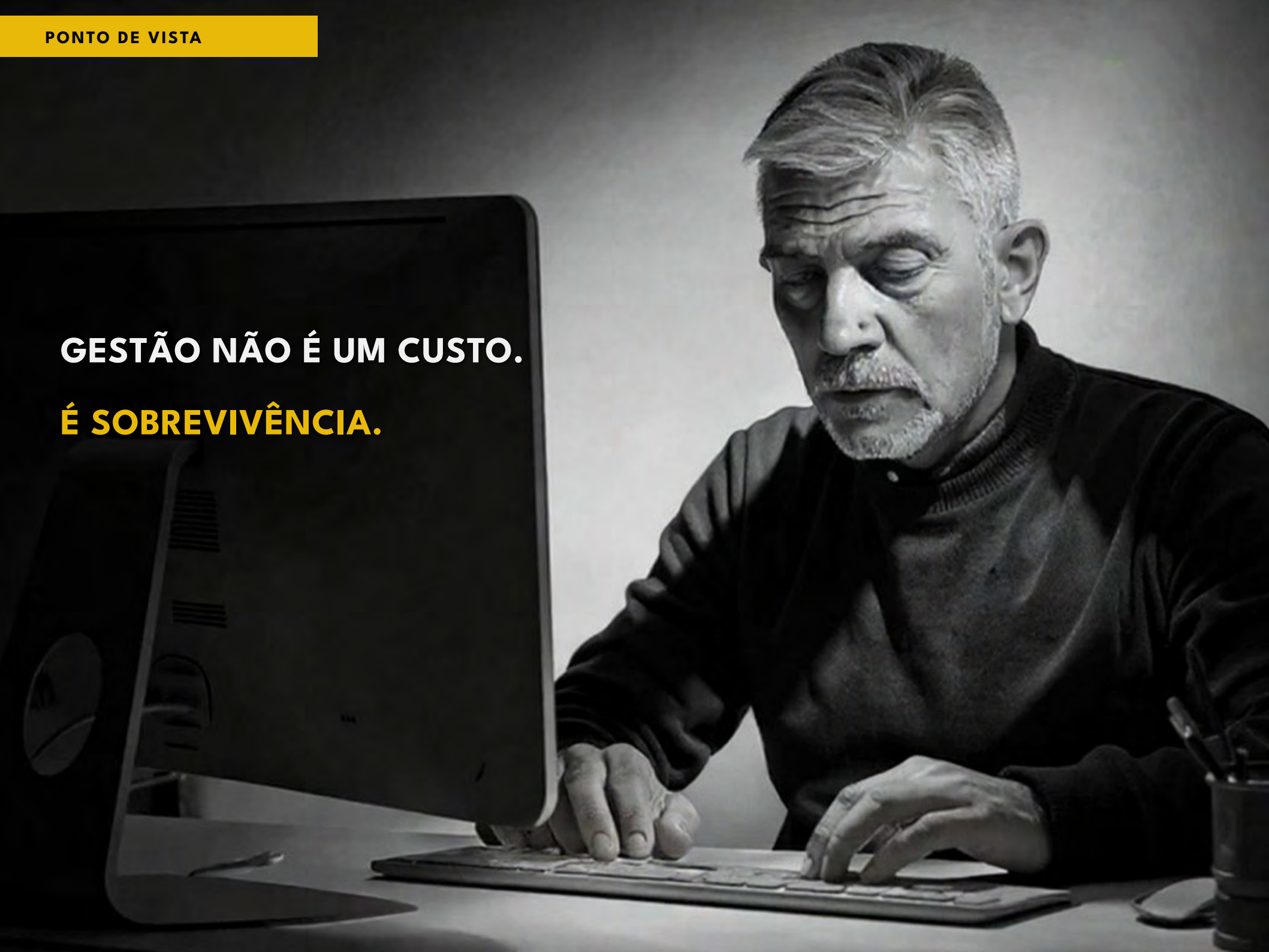
Centro Multieventos

Fazenda Rio Grande – Paraná

SEJA EXPOSITOR



GESTÃO NÃO É UM CUSTO.
É SOBREVIVÊNCIA.



Por muitos anos, o sistema de gestão desempenhou um papel auxiliar nas locadoras. Necessário, mas não vital. Uma espécie de “mal necessário” para organizar contratos, gerar faturas e gerenciar equipamentos. Essa visão não é apenas obsoleta, acredita Claudio Roberto Duarte, Diretor Presidente da DN4 — é perigosa.

Com mais de 30 anos desenvolvendo sistemas para o setor, Claudio acompanhou a evolução das locadoras. E, apesar de toda a transformação tecnológica, uma coisa permaneceu constante: a necessidade de controle, organização e informação de qualidade.

O que mudou foi a velocidade do jogo.

Se antes a gestão estava concentrada no controle básico de movimentações e faturamento, hoje ela exige integração, agilidade e capacidade analítica. A mobilidade trouxe os aplicativos para dentro da operação, encurtando processos e exigindo decisões cada vez mais rápidas. Ao mesmo tempo, o aumento da concorrência reduziu margens e elevou o nível de exigência.

É nesse cenário que muitas locadoras ainda co-

metem um erro silencioso — e caro.

O erro invisível que corrói o resultado

Um dos equívocos mais comuns no setor é enxergar o sistema de gestão como custo, e não como investimento estratégico.



O problema é que essa visão ignora aquilo que não aparece claramente no resultado: os custos invisíveis.

Faturamentos incorretos, equipamentos extraviados, avarias não cobradas, consumo excessivo de combustível, retrabalho operacional. Pequenas perdas que, isoladamente, parecem irrelevantes, mas que, somadas, corroem o resultado da empresa.

Ou, como resume Claudio: o lucro da locadora não desaparece. Ele escorre.

E escorre, principalmente, pela operação — muitas vezes de forma quase imperceptível no dia a dia.

Equipamentos, acessórios e ferramentas que se perdem ao longo das locações. Atendimentos que poderiam ser resolvidos em uma única visita, mas acabam exigindo dois, três ou mais deslocamentos. Máquinas que param por falta de manutenção preventiva e impactam diretamente o faturamento — às vezes, inclusive, gerando multas contratuais.

O mais crítico é que, na maioria das vezes, essas perdas não são tratadas como deveriam.

Sem visibilidade clara, não há reação. Sem reação, não há melhoria.

Por isso, Claudio chama atenção para um ponto-chave: acompanhar a lucratividade dos contratos durante sua execução.

Quando o gestor só descobre o resultado no final, o que ele tem em mãos não é gestão — é apenas a “fotografia do acidente”. Não há mais espaço para corrigir rota, ajustar processos ou recuperar margem.

Gestão de verdade acontece durante o jogo, não depois do apito final.

Mais locadoras, mais pressão

O crescimento acelerado do número de locadoras no Brasil trouxe um efeito inevitável: mais concorrência.

Isso não significa um achatamento da gestão, mas uma mudança de perfil. Novas empresas já nascem com tecnologia no radar, mas esperam soluções mais simples, rápidas e acessíveis.

Esse cenário impõe um desafio duplo: simplificar sem perder profundidade e, ao mesmo tempo, fazer o locador enten-



der que gestão não é plug and play.

Não basta ter sistema. É preciso usar — e usar com intensidade.

Tecnologia não é área. É estrutura

Hoje, a tecnologia atravessa toda a operação: financeiro, comercial, manutenção e logística.

Mas é na operação que ela mais impacta o resultado.

Controle de manutenção preventiva, rastreabilidade de equipamentos, registro de entrega e devolução, gestão de avarias — são esses pontos que evitam perdas e aumentam a eficiência.

Em um mercado mais competitivo, eficiência deixou de ser diferencial. Virou requisito.

Reforma Tributária: o divisor de águas

A Reforma Tributária eleva ainda mais o nível de exigência.

A nova lógica de precifica-

ção exige dados confiáveis, integração entre áreas e capacidade analítica. Não se trata apenas de emitir corretamente documentos fiscais, mas de entender profundamente os custos e como eles impactam o preço.

E aqui mora um risco real: a subestimação. Enquanto algumas locadoras já estão revisando cenários e se preparando, outras ainda não dimensionaram o impacto. Para Claudio, esse é o maior perigo.

Quem não se antecipar pode perceber tarde demais — quando o impacto já estiver no caixa.

Quem cresce e quem fica

Nos próximos anos, o que vai separar as locadoras que crescem das que ficam pelo caminho não será o tamanho da frota. Será a qualidade da gestão.

Em um ambiente de margens mais apertadas, qualquer perda importa. E quem não tiver controle, informação e capacidade de decisão rápida dificilmente conseguirá sustentar o negócio.

Porque, no fim, o resultado não depende só do mercado. Depende daquilo que você consegue enxergar — e corrigir — antes que comece a escorrer.



CRESCER RESOLVE TUDO? NEM SEMPRE.

Por que algumas locadoras estagnam — ou pior, se perdem — quando começam a crescer

A locadora começa pequena. Enxuta, ágil, fazendo tudo rapidamente. O proprietário vende, negocia, compra, cobra, supervisiona a entrega, resolve problemas e ainda fecha o caixa no final do dia. Funciona. E funciona bem. Até parar de funcionar. O que antes era agilidade começa a se tornar sobrecarga. O que era controle se transforma em dependência. E o crescimento, que deveria ser o próximo passo natural, começa a trazer mais problemas do que soluções. Porque crescer, em locações, não é apenas vender mais. É sobre sustentar mais operações, mais riscos, mais pessoas, mais decisões — tudo ao mesmo tempo. É exatamente aí que muitas locadoras ficam presas. Ou pior: continuam a crescer, mas desorganizadas. E o crescimento desorganizado tem um preço alto. Nem sempre aparece na receita, mas aparece no desgaste, nos erros, na perda de controle e, no final, no lucro.

Existe um mito silencioso no setor: que crescer resolve tudo. Não resolve. O crescimento amplifica. Se a base é boa, melhora. Se é frágil, expõe.

Um dos primeiros sinais de estagnação é a centralização. Tudo passa pelo proprietário. A negociação mais importante. A decisão de compra. O desconto fora do padrão. O problema do cliente. A liberação do equipamento. Enquanto a operação é pequena, isso parece eficiente. Quando cresce, torna-se um gargalo. A empresa se move

na velocidade de uma única pessoa.

Outro ponto crítico é a ausência de processos. Cada locação acontece de uma maneira diferente. Cada cliente é atendido de forma diferente. Cada problema é resolvido da melhor forma possível. No início, isso passa despercebido. Mas



quando o volume aumenta, a falta de padrão se torna erro, retrabalho e desperdício de tempo. E tempo, em locações, é dinheiro.

Há também a equipe. Não é falta de esforço. Na maioria das vezes, é falta de direção. Pessoas trabalhando duro, mas sem clareza de processo, sem metas definidas, sem saber exatamente o que é

um bom resultado. E sem uma equipe preparada, o crescimento não é sustentável. Torna-se um fardo.

Outro sintoma comum aparece no controle. A locadora cresce, mas os números não acompanham. Não se sabe exatamente qual equipamento dá mais retorno. Onde está a maior margem.



Qual operação é mais eficiente. O volume aumenta, mas a visão não. E crescer sem ver é perigoso, porque o problema não avisa, ele aparece. Às vezes na inadimplência crescente, na manutenção que explode, nos erros repetidos, no cliente que não retorna. E, quando você percebe, o crescimento se transformou em desorganização.

Talvez o ponto mais difícil — e mais importante — esteja no próprio proprietário. Porque crescer exige mudar de papel. De alguém que resolve tudo para alguém que estrutura. De alguém que centraliza para alguém que delega. De alguém que apaga incêndios para alguém que os previne de começar. E essa transição não é simples. Mas é inevitável.

As locadoras que conseguem crescer de forma consistente não são as que vendem mais. São as que se organizam melhor, que criam processos, que acompanham números, que treinam equipes e que tomam decisões baseadas em dados não apenas na urgência.

No final, crescer não é o desafio. O desafio é crescer sem perder o controle. Porque toda locadora cresce, mas poucas conseguem crescer sem se perder em seu próprio crescimento.

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





**GESTÃO DO ATIVO:
MANTER, VENDER OU SUBSTITUIR?**

Existe uma percepção bastante comum no setor de locação: **quanto maior o pátio, maior o volume de locação e maior o faturamento**, essa lógica parece fazer sentido, mas na prática a situação não é tão simples assim.



O mercado brasileiro de locação segue em franca expansão. As projeções indicam que o volume movimentado deve ultrapassar R\$ 50 bilhões nos próximos anos, impulsionado pelo aumento da demanda e pela consolidação da locação como alternativa inteligente ao investimento direto em ativos. Mas esse crescimento traz um efeito colateral que pouca gente discute abertamente: **o aumento do volume de equipamentos disponíveis, muitos deles operando abaixo da capacidade ideal.**

E é exatamente aí que surge uma pergunta que me-

rece ser feita com mais profundidade: **todo o capital investido está, de fato, gerando retorno?**

Todo equipamento tem uma história e um ciclo de vida

Pense em qualquer equipamento que você conhece bem. No começo, ele trabalha bastante, gera receita, dá pouco dor de cabeça. Com o tempo, começa a exigir mais atenção. Uma manutenção aqui, uma peça parada ali, e em algum momento ele começa a **custar mais do que rende.**

O ciclo de vida do ativo é dividido em fases,

entender o momento do ativo em cada fase é a principal característica de uma gestão eficiente. As fases de um ativo são:

1. **Aquisição:** equipamento entra novo, disponível e competitivo. É a fase de crescimento, onde o retorno costuma compensar bem o investimento.

2. **Maturidade:** operação plena, receita estabilizada, custos ainda previsíveis. O melhor momento da relação entre o que se ganha e o que se gasta.

3. **Queda de Eficiência:** o tempo passa e o equipamento começa a mostrar sinais de desgaste, não significa que ele parou de funcionar, significa que ele passou do ponto ideal de geração de retorno.

A fase 3 é onde as intervenções ficam mais frequentes, o risco de parada aumenta, e a aceitação comercial começa a cair. Para se manter atraente, o equipamento muitas vezes precisa ser precificado de forma mais agressiva, o que comprime a margem justamente quando o custo está subindo.



Esse cruzamento entre receita declinante e custo crescente tem um nome simples: perda de eficiência econômica. E é esse ponto que define a **decisão de manter, vender ou substituir**. E ele raramente aparece de forma óbvia, se disfarça no movimento do pátio, no volume de contratos e no faturamento que, de longe, ainda parece saudável.

Renovar é uma decisão financeira, não operacional

Empresas de locação de veículos vêm encurtando progressivamente seus ciclos de renovação de frota, por uma lógica simples: manter o ativo novo

é **manter a eficiência operacional, a previsibilidade de custos e o valor residual elevado no momento da venda.**

Essa mesma lógica se aplica a qualquer categoria de ativo, a renovação não é apenas uma decisão de reposição, é uma decisão de alocação de capital. E como **toda decisão financeira relevante, ela precisa de método.**

Em algum momento, todo gestor vai se deparar com três caminhos diante de um ativo: manter, vender ou substituir. **A diferença entre empresas que crescem com solidez e empresas que crescem acumulando complexidade está, muitas vezes, na qualidade com que essa escolha é feita.**

A pergunta que muda a gestão

Mais ativos significam mais capital investido, mais necessidade de acompanhamento contínuo, mais receita e mais despesas com manutenção. Nesse cenário, o maior risco não está em investir, está em não revisar o que já foi investido.

Por isso, antes de ampliar o pátio ou buscar novas aquisições, vale uma pergunta direta: **os ativos atuais ainda estão gerando o retorno esperado ou apenas ocupando espaço?**

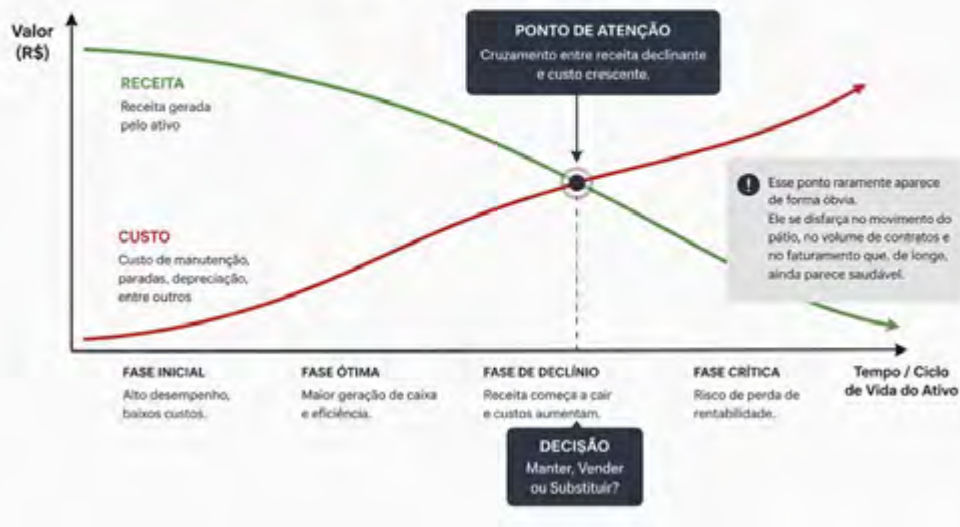
Porque muitas vezes o ganho não está em crescer e sim em enxergar melhor o que já existe. E quando essa análise passa a ser feita com regularidade e método, fica claro que o problema raramente está no ativo em si, está na falta de critério para entender até quando ele ainda gera valor.



Joice Brawerman - Obelix Capital

O PONTO DE DECISÃO DO ATIVO

O cruzamento entre receita declinante e custo crescente define o momento de agir.



Com o tempo, os equipamentos começam a ficar parados no estoque, sem movimentação, sem destino, apenas gerando mais despesas com manutenção, esse **estoque parado representa um volume expressivo de capital imobilizado sem retorno, é capital investido que deixou de trabalhar.**

**SEGURANÇA DO TRABALHO:
O NOVO JOGO DAS NORMAS
E O PAPEL DO LOCADOR**



Atualizações nas normas trazem novos requisitos técnicos, ampliam responsabilidades e levantam um alerta: a segurança deixou de ser apenas uma conformidade legal e se tornou uma estratégia de gestão.

Na construção civil, a agenda de Segurança do Trabalho vem sendo transformada de forma silenciosa. A partir de 2026, novas mudanças na NR-18 e revisões de normas técnicas, além de uma ampliação do escopo da NR-01, começarão a mudar responsabilidades, requisitos e, mais importante, o nível de maturidade que as organizações, incluindo locadores de equipamentos, provavelmente alcançarão.

Para o engenheiro Antonio Pereira, do Comitê Permanente Regional (CPR), é mais do que uma revisão normativa: é uma recalibração importante para uma situação cada vez mais orientada pela tecnologia, exigente e inevitavelmente mais rigorosa.

NR-18: mais do que uma revisão, é uma mudança de comportamento.

A cabine obrigatória e o ar condicionado estão entre os aspectos mais pertinentes da NR-18 a serem considerados para equipamentos autopropelidos acima de 4,5 toneladas, incluindo retroescavadeiras, compactadores e unidades similares. O prazo para a adaptação de tecnologias obsoletas está

se aproximando: início de 2027. A regra se aplica imediatamente para novos equipamentos. Todos devem sair da fábrica com cabines apropriadas e ar condicionado. Como uma proposição prática, isso altera fundamentalmente sua situação como locadores. Não é simplesmente uma adaptação técnica, mas uma gestão de ativos. **Equipamentos que não atendem a um determinado padrão podem perder valor de mercado, competitividade e até espaço**

de mercado em contratos mais exigentes.

Outro elemento de importância é **se misturadores de argamassa de todos os tamanhos podem ter que atender a qualificações mínimas na NR-18** — equipamentos cada vez mais encontrados em canteiros de obras, mas também ligados a um número crescente de acidentes graves e fatais. Nesta mensagem, fica claro que o risco operacional é o que o regulador está



procurando. Não basta atender ao padrão. É preciso conhecer o contexto local. Não é uma simples atualização de texto, a revisão da NR-18. Ela surge da necessidade de continuar evoluindo a tecnologia e preencher lacunas normativas - como com misturadores de argamassa, que ainda não possuem uma norma técnica nacional específica. No cenário atual, muitos equipamentos devem cumprir indiretamente as disposições da NR-10 e NR-12, gerando interpretação e incerteza jurídica. **Portanto, o locador não deve ler apenas a norma.**

É necessário entender: Como está em relação às operações (e onde) os requisitos técnicos afetarão. Quais serão os investimentos inevitáveis. E o que tais mudanças farão aos contratos e responsabilidades. Nesse contexto, o conceito de segurança torna-se cada vez menos um local isolado e interage mais diretamente com finanças, comércio e operações.

NBR 6494: andaimes sob uma nova luz.

Se a NR-18 faz mudanças significativas, parece que a revisão da NBR 6494 constitui uma atualização estrutural genuína relacionada a andaimes. A norma atual tem origem na década de 1990, tornando-



-se uma norma desatualizada, dada a complexidade dos sistemas utilizados agora. A versão mais recente ampliou o escopo que agora pode envolver: andaimes de fachada. Gondolas. Sistemas motorizados.

Normas mais rigorosas para projeto, estabilidade e montagem. Além disso, o Brasil tem dado passos com outras disposições concorrentes, como ABNT NBR 17152 e 17154, para promover a segurança na construção, redes de proteção e sistemas de perímetro. **A consequência para o locador é imediata. Não precisaremos apenas entregar o equipamento como uma cobrança ao fornecedor do equipamento, mas também garantir que ele passe por critérios técnicos mais rigorosos desde a fabricação**

até o uso.

NR-01: o invisível entrou no radar.

Se antes do projeto, a ênfase estava no risco físico, agora está expandida. A NR-01 atualizada entra em vigor a partir de maio e deixa clara a consideração dos riscos psicossociais no Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR). E, nesse aspecto, um dos grandes desafios. Antonio Pereira argumentou que muitas empresas ainda estão tentando tratar o problema como um fardo burocrático, mas isso faz mais para expor problemas estruturais subjacentes: **Horas extras excessivas. Falta de diálogo com a liderança. Baixas perspectivas de crescimento. Ambientes de trabalho insalubres.** Tais fatores afetam diretamente a produtividade, segurança e retenção de talentos — a questão mais crítica do setor.

O último aviso: quem antecipa — vence. As mudanças nas normas não são feitas com alarde, mas sim com impacto. O momento requer atenção estratégica para os locadores: Avaliação da frota de equipamentos. Este trabalho é uma atualização técnica e documental. Integração de segurança e gestão. E, acima de tudo, uma mudança de mentalidade. Porque a segurança não é tanto um custo neste novo contexto. É uma vantagem competitiva. E, em muitos casos, será o que determinará quem permanece no jogo — e quem fica para trás.



COMO A I.A. PODE AJUDAR DE VERDADE O RENTAL SERVICE

Sempre me dirijo aos empreendedores, investidores, empresários, gestores dos mais variados níveis, funcionários idem, que militam no mercado de Rental, no Brasil, com o respeito a verdadeiros heróis, que são. Isto porque o Rental Business é, de fato, um dos negócios mais difíceis e complexos que existem.

Não que seja fácil, por exemplo, você ser um comerciante, que compra do fornecedor, estoca e vende no mercado determinados bens. Tudo é difícil, especialmente no Brasil, com essa inconstância da legislação tributária, da trabalhista e... essas taxas de juros, tudo isso jogando contra quem precisa tocar o barco pra frente.

Agora: você adquirir um bem, torná-lo atrativo para o mercado em que você atua no formato aluguel, cuidar dos contratos e sua intrincada parte comercial com uma sintonia fina nas noções de CX (Experiência do Cliente), pre-ocupar-se com as entregas, as retiradas, as manutenções, as horas trabalhadas, as orientações técnicas de operação, cuidar da administração geral da operação e, talvez o mais complicado de tudo, manter e apurar constantemente um olhar financeiro firme e forte, tendo a exata percepção de que o Rental é, antes de tudo, uma **EQUAÇÃO FINANCEIRA** sensibíllissima, e que sua compreensão e controle é o que fará

a operação se sustentar e crescer... Tudo isso é bastante complicado. É onde os verdadeiros gestores competentes e criativos se destacam dos burocráticos anotadores de números e, decolam, saindo da mediocridade. Não é fácil ser um participante ativo do Rental Market brasileiro e



sobreviver com sucesso nele. Não é pra qualquer um, definitivamente.

Nós falamos, na edição passada que, “tks God”, há agora uma formidável ferramenta de ajuda para os métodos, meios e processos de nosso Rental. E há mesmo. Algumas empresas, nos USA, já não respiram sem essa ajuda. Algumas aqui no Brasil

já estão inteligentemente turbinando seus métodos via IA. Os exemplos de aplicação são vários e nós teríamos de transformar este nosso Rental News num enorme “Manual de Operação de um Rental”, se pudéssemos nos aprofundar em tudo. Já há até, no Brasil, Cursos de IA voltados para o

Rental Service. A própria ALEC anuncia esse fato. Há, porém, ainda um certo ceticismo, principalmente por parte de operações menores, cujos responsáveis talvez estejam ainda um tanto temerosos, justamente porque não entendem muito bem a profundidade do benefício da ferramenta IA.

Dando aqui alguns exemplos, talvez possamos entender com mais tranquilidade como poderemos seguir adiante em nossos propósitos.

O que podemos colocar, inicialmente, numa Operação de Rental, são três coisas fundamentais:

- 1. O Raciocínio Estruturado (conceito executivo com visão de tudo o que infere numa operação de aluguel, sincronizadamente;**
- 2. Um Modelo de Controle Financeiro (Fundamental);**
- 3. Onde e como a IA deve entrar como Coordenadora de Ideias, Proponente de Métodos-Meios-Processos.**

Mas, vamos lá, tentando explicar melhor nossas idéias:

1. A LÓGICA FINANCEIRA

O Rental é uma **equação de capital + tempo + utilização**. O objetivo de toda Operação de Rental bem estruturada é:

- o Amortizar o CAPEX (dinheiro investido na aquisição de bens- frota de aluguel) em até 36 meses (apenas como exemplo);

- o A utilização real de tempo (time utilization) de ~70%, também sendo essa uma premissa variável.

- o Por que 70%? Porque as máquinas param

para manutenção e ficam um tempo no estoque, disponível, para novos contratos.

- Logo:
 - o Receita ocorre em ~25 meses efetivos, não em 36.

- o Taxa de Aluguel (Rental Rate) \approx 4% ao mês sobre o valor do ativo (ainda como exemplo, para o raciocínio)

Resultado:

- O CAPEX (investimento na compra do Ativo) é recuperado via Aluguel

- **CEREJA DO BOLO: O lucro relevante REALMENTE virá da venda do Ativo USADO**

Extrapolando: por que vocês acham que as grandes locadoras de automóveis, como Localiza-Hertz, Movida Unidas no Brasil e no cenário mundial, locadoras como Enterprise Rent-a-Car, Hertz, Avis Budget Group, Europcar, todas essas têm acopladas à sua operação superlojas de carros usados? É exatamente para o **COMPLEMENTO DA EQUAÇÃO FINANCEIRA**, com a receita

proveniente da alienação dos ativos usados, muitos deles quase já amortizados.

Portanto, meus Amigos, vamos encarar uma Realidade:

“O Rental não é simplesmente um Aluguel – É um Modelo estruturado de GERAÇÃO DE CAIXA com Reciclagem de Ativos.”

2. MODELO DE CONTROLE FINANCEIRO-Exemplo

Vamos, então, tentar montar um **Modelo Profissional**, que pode virar Planilha ou até Sistema:

CONTROLE FINANCEIRO POR ATIVO

2.1. IDENTIFICAÇÃO

- Tipo de Máquina
- Modelo / Fabricante
- Número do Ativo
- Data de Aquisição
- Valor de Aquisição (CAPEX)

2.2. PARÂMETROS FINANCEIROS

- Prazo de Amortização estimado (meses): (ex: 36)
- Utilização Esperada (%): (ex: 70%)
- Meses Faturáveis: $(36 \times 70\% = 25 \text{ meses})$
- Rental Rate Ideal (%): (ex: 4% ao mês)
- Receita Mensal Ideal (R\$)

2.3. PERFORMANCE REAL (ATUALIZADO MENSALMENTE)

- Meses Decorridos



- Meses Efetivamente Locados
- Taxa de Utilização Real (%)
- Receita Total Gerada (R\$)
- Receita Média Mensal (R\$)

2.4. CUSTOS OPERACIONAIS (ACUMULADOS)

- Manutenção Preventiva
 - Manutenção Corretiva
 - Fretes / Logística
 - Seguro
 - Outros Custos
- Total de Custos (R\$).....

2.5. RESULTADO FINANCEIRO

- Receita Total
- (-) Custos Totais
- = Resultado Operacional
- % do CAPEX Recuperado
- Payback Atual (meses já pagos do CAPEX)

2.6. DECISÃO DE DESINVESTIMENTO (VENDA)

- Data Prevista de Venda
- Valor de Mercado Estimado
- Valor Esperado de Venda (% acima do mercado)
- Valor Real de Venda

2.7. RESULTADO FINAL DO CICLO

- Receita Total de Aluguel
 - o Receita de Venda
 - o CAPEX
 - o Custos Operacionais
- Lucro Total do Ativo:.....**

3. ONDE A IA PODE ENTRAR PARA AJUDAR

A IA pode transformar isso tudo dos controles em Inteligência aplicada. Como?



3.1. AJUSTE DINÂMICO DA TAXA DE ALUGUEL (rental rate)

A IA pode:

- Analisar **utilização real vs prevista**
- Sugerir **aumento ou redução de preço**
- Considerar **demanda, região e tipo de cliente**

Exemplo:

“Essa escavadeira está com 85% de utilização, muito alto — ou você está subpremiando ou o mercado para esse tipo de equipamento aumentou e você está perdendo negócios por falta de equipamentos para entrega.”

3.2. PREVISÃO DE FALHAS E CUSTOS

- Baseado em histórico da frota, ele analisa máquina por máquina e seus pontos críticos de falhas
- **IA** prevê então a manutenção **antes** da quebra

Resultado:

- Reduz downtime (tempo de máquina parada

para manutenção)

- Ou pode até aumentar os 70% como conceito ->podendo virar 75 – 80%

3.3. MOMENTO IDEAL DE VENDA DO ATIVO

A IA cruza:

- Idade da máquina
- Horímetro
- Custos crescentes
- Mercado de usados

E sentença para você:

“Venda agora! — você está no pico de valor.”

3.4. FORECAST (previsão) FINANCEIRO AUTOMÁTICO

- Projeta:
 - o Receita futura
 - o Payback real (meses já pagos do Ativo)
 - o ROI (Retorno sobre o Investimento) por Ativo

Desta forma, com esses parâmetros controlados, você passa de um simples observador de fatos passados lançados nos controles para um verdadeiro **GESTOR PREDITIVO**

4. ESTUDO DO SEU BENCHMARKING

(atuação no mercado), comparando seu desempenho com os melhores do mercado

- Compara Ativos semelhantes
- Identifica:
 - o quais máquinas são “vacas leiteiras”
 - o quais estão destruindo sua margem
- **Porém, aqui cabe um exemplo prático onde o**

cérebro humano pode e deve suplantar a IA: o estudo da IA pode indicar que, por exemplo, Retroescavadeira é um péssimo equipamento para se alugar, porque a concorrência é enorme, os

máquinas “filé mignon”, como Escavadeiras de 20-30 ton, Tratores de Esteiras, Torres de Iluminação, MotoNiveladoras, etc.



preços são baixíssimos e não vale a pena alugar Retro. Só que a IA desconhece o que é ISCA, no mercado de Rental. Muitas vezes você é obrigado a ter um equipamento que não lhe trás qualquer retorno, porém tendo-o disponível, junto naquele contrato irá ajudar-lhe a alugar outras

5. FINALMENTE, tenha em mente, sempre:

“A Inteligência Artificial não substitui o talento e a experiência do Gestor de Rental — ela o transforma. Sai de cena o Operador de Planilhas e entra o ESTRATEGISTA DE ATIVOS, capaz de

tomar decisões em tempo real baseadas em dados, não em intuição.”

Tudo isso posto, e se quiserem realmente dar um passo além, devem sim conversar com um Consultor em IA, ou uma empresa (pequena), colocar-lhes suas “angústias” (que sempre são muitas) e verem uma forma de turbinarem suas operação e seu Rental, de forma inteligente e não custosa. Esse pessoal irá, certamente, começar lhes propondo a implantação de coisas como por exemplo:

- Uma planilha Excel pronta (com fórmulas),
- Um modelo de dashboard (gráficos que compilam, organizam e lhe ajudam a visualizar e monitorar indicadores-chave de desempenho (KPIs). Tudo em gráficos e métricas, facilitando a tomada de decisões rápidas e estratégicas.

É muito legal, não receiem, fará um enorme bem à sua operação e aos seus propósitos.

No mais, gostaria de estender-me mais, porém não é o momento nem o objetivo deste artigo. Certamente, como citado antes, a ALEC, através de seus Colaboradores e Associados poderá ajudá-los a darem mais um passo decisivo em direção a consolidação de seu frutífero negócio e dessa sua disposição e coragem indiscutível para tocarem o barco pra frente e realizarem seus sonhos.

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

MARÇO 2026

UF das locadoras que participaram da pesquisa:

AL - 1,2% | BA - 2,5% | CE - 1,2% | MT - 2,5% | MS - 1,2% |

MG - 8,6% | PR - 8,4% | PE - 2,5% | RJ - 1,2% | RS - 1,2% |

SC - 2,5% | SP - 66,7%

Qual a faixa mensal de faturamento da locadora?

até 100.000	17,3%
de 100.000 a 200.000	27,2%
de 200.000 a 400.000	17,3%
de 400.000 a 1.000.000	17,3%
acima de 1.000.000	21%

Termômetro

Mercado de Locação

MARÇO 2026

Em qual segmento sua locadora atua com mais intensidade?

construção civil	93,8%
indústria	39,5%
infraestrutura	19,8%
saneamento	18,5%
mineração	6,2%
comércio	28,4%
pessoa física	42%
outros	9,9%

Termômetro

Mercado de Locação

MARÇO 2026

81 participantes



Termômetro

Mercado de Locação

ABRIL 2026

UF das locadoras que participaram da pesquisa:

AL - 0,9% | BA - 1,8% | CE - 2,7% | DF - 0,9% | ES - 0,9% |

MS - 0,9% | MG - 10,8% | PR - 4,5% | PE - 2,7% | RJ - 2,7%

| RS - 1,8% | SC - 1,8% | SP - 73,9%

Qual a faixa mensal de faturamento da locadora?

até 100.000	30,6%
de 100.000 a 200.000	18%
de 200.000 a 400.000	19,8%
de 400.000 a 1.000.000	19,8%
acima de 1.000.000	11,7%

Termômetro

Mercado de Locação

ABRIL 2026

Em qual segmento sua locadora atua com mais intensidade?

construção civil	94,6%
indústria	27,9%
infraestrutura	11,7%
saneamento	7,2%
mineração	6,3%
comércio	18,9%
pessoa física	36%
outros	7,2%

Termômetro

Mercado de Locação

ABRIL 2026

111 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
Feira de Santana/BA
www.feiramaq.com.br



Locadora
Ribeirão Preto/SP
www.solucaopro.com.br




Locadora
Guarulhos/SP
www.alimaqmix.com.br



Prestadora de Serviços
São Paulo/SP
www.kibraconsultoria.com.br



Locadora
Embu das Artes/SP
www.hotpar.com.br



MARKETING QUE GERA
ORÇAMENTO, NÃO CURTIDA:
O QUE **REALMENTE** FAZ UMA
LOCADORA VENDER MAIS

Muitas locadoras acreditam que estão fazendo marketing porque postam nas redes sociais, ganham curtidas e aumentam o número de seguidores. Mas a pergunta mais importante não é quantas pessoas estão vendo sua marca — e sim: **quantas estão entrando em contato para alugar.**

No setor de locação, marketing eficiente não é aquele que gera engajamento, é aquele que gera **orçamentos, ligações e conversas que viram contratos.**

Como saber se o seu marketing está funcionando de verdade

O marketing de uma locadora precisa ser medido por resultados reais, não por métricas de vaidade. Curtidas, comentários e visualizações podem até indicar alcance, mas não significam faturamento.

Os indicadores que realmente importam são outros:

- Quantas ligações sua empresa recebeu
- Quantas conversas iniciaram no WhatsApp
- Quantos pedidos de orçamento chegaram
- Quantas locações foram fechadas

Se essas métricas não estão crescendo, o marketing não está funcionando — simples assim.

Isso acontece porque, no setor de locação, o cliente não está buscando entretenimento. Ele está buscando solução rápida para um problema específico. E quem aparece primeiro, com clareza e facilidade de contato, leva a oportunidade.



Por que o cliente não liga para a sua locadora primeiro

Essa é uma das maiores dúvidas dos empresários do setor: “por que o cliente liga para o concorrente e não para mim?”

Na maioria das vezes, a resposta não está no preço, **mas sim no posicionamento e na percepção de valor.**

O cliente tende a escolher a empresa que:

- Aparece primeiro no Google
- Passa mais confiança
- Tem informações claras
- Facilita o contato imediato

Além disso, existe um fator decisivo: **tempo de resposta.**

Se o cliente chama duas locadoras no WhatsApp e uma responde em 2 minutos enquanto a outra demora 20, a decisão já foi tomada. No mercado de locação, velocidade é tão importante quanto preço.

Outro ponto é a percepção visual. Um perfil desatualizado, um site confuso ou falta de informações básicas fazem o cliente duvidar da estrutura da empresa, mesmo que ela seja boa na prática.

WhatsApp: de atendimento para canal de vendas

Muitas locadoras usam o WhatsApp apenas como um canal de atendimento, respondendo dúvidas de forma reativa. Mas, na prática, ele é um dos principais canais de vendas do setor.



O problema é que a maioria comete erros simples que fazem perder oportunidades:

Responder apenas o que o cliente pergunta, sem conduzir a conversa

- Demorar para responder
- Não apresentar soluções completas
- Não gerar senso de urgência

O WhatsApp precisa ser tratado como um canal comercial, onde cada conversa tem um objetivo: **fechar a locação.**



Isso significa:

- Responder rápido
- Entender a necessidade do cliente
- Indicar o equipamento certo
- Passar segurança
- Conduzir para o fechamento

Uma conversa bem conduzida pode transformar um simples “quanto custa?” em um contrato fechado no mesmo dia.

O marketing para locadoras precisa ser pensado de forma prá-

tica e estratégica. Não se trata de aparecer mais, mas de **ser encontrado na hora certa, responder rápido e converter o contato em locação.**

Curtidas não pagam boletos. Seguidores não garantem faturamento.

O que faz uma locadora crescer é um conjunto de fatores bem executados: presença nos canais certos, posicionamento claro e um processo comercial eficiente, principalmente no WhatsApp.

No final, o resultado sempre aparece da mesma forma: mais contatos, mais orçamentos e mais contratos fechados.

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

FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.


CSM[®]
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO



KIBRA
BUSINESS

ELOCA



 **BETOMAQ**



MetaX



 **LocApp**



ALDIT[®]


NAMO
digital



 **RÁPIDO**
ANDAIMES



FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



Obelix Capital

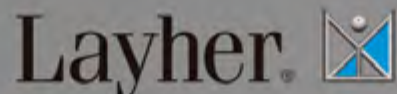
LOC 1



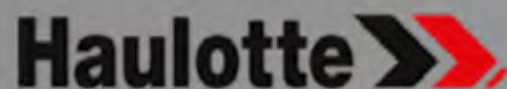
Mills



FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



Sempre mais. O sistema de andaimes.



FORNECEDORES ASSOCIADOS À ALEC QUE ACREDITAM NO SETOR RENTAL.



METALPAMA[®]
TECNOLOGIA METALÚRGICA



mecan



monteli
Seguros - Corretora



HONDA

MWM
UMA EMPRESA  ILVA



REDLINE
by  **DYNAPAC**

Tuper


 **XCMG**

SHANTUI
➤ BRASIL

 **TOTVS**



 **HIBRIDUS**
Tecnologia

 **Pazinato**
SEGUROS

verleih 

LIDERAR É PROFISSIONALIZAR:
A EVOLUÇÃO DO PAPEL DAS
MULHERES NO SETOR



O setor de locação de equipamentos foi, por muito tempo, considerado predominantemente masculino. Hoje, essa realidade muda e não de forma tímida. Mulheres ocupam posições estratégicas, lideram empresas, tomam decisões relevantes e contribuem diretamente para a transformação do rental no Brasil.

Mais do que presença, elas estão elevando o nível do setor.

Um dos símbolos dessa evolução é Monica Zambolini, atual presidente da ALEC. Sua trajetória combina resiliência, visão estratégica e, acima de tudo, posicionamento.

Monica não planejou ingressar no rental. Ainda durante a faculdade de Direito, se viu diante do desafio de construir uma locadora do zero ao lado do marido, Cristiano. Os primeiros anos foram marcados por aprendizados duros: decisões equivocadas e falhas de gestão levaram a empresa a um momento financeiro delicado.

Foi nesse cenário que surgiu uma das lições mais importantes da sua jornada: sem alinhamento de visão, nenhuma sociedade sustenta um negócio.

Em vez de recuar, ela escolheu o caminho mais desafiador e transformador. Reorganizou operações, estruturou as finanças e, com disciplina e estratégia, reconstruiu a empresa. Mais do que recuperar resultados, consolidou sua liderança em um ambiente de alta pressão, onde



credibilidade e consistência são indispensáveis.

Paralelamente, fundou um escritório de advocacia especializado no setor, tornando-se conhecida como a “Doutora do Rental” uma profissional que traduz o jurídico para a prática do locador, com clareza e aplicabilidade. Essa combinação entre vivência real e conhecimen-

to técnico gerou uma vantagem competitiva rara.

Ao falar sobre liderança feminina, Monica é objetiva: o avanço das mulheres no setor não acontece por acaso, exige preparo, consistência e posicionamento.

“Não se trata de competir com os homens, mas de ocupar espaço com competência sem arrogância e com humildade.”

Sua atuação à frente da ALEC reforça uma mensagem clara: o setor mudou e a forma de liderar também precisa mudar. Não há mais espaço para gestão baseada apenas em feeling. O futuro do rental exige profissionalização, com indicadores, processos, disciplina e tomada de decisão estruturada.

Nesse contexto, a presença feminina se desta-

ca. A capacidade de organização, visão sistêmica e gestão do tempo muitas vezes desenvolvidas na rotina multifacetada das mulheres se tornam diferenciais estratégicos em um mercado cada vez mais exigente e competitivo.

Outro ponto central de sua visão é o crescimento com qualidade. Em um setor que se

expandiu rapidamente, ela faz um alerta: crescer sem organização não sustenta resultados. É preciso crescer com margem, consistência e sustentabilidade.

Mais do que números, sua liderança é guiada por princípios. Valorizar pessoas, desenvolver líderes e construir uma cultura sólida são pilares que sustentam resultados de longo prazo.

Para as mulheres que já estão ou desejam estar em posições de liderança, seu recado é direto:

“Não espere validação. Se prepare, se posicione e ocupe o seu espaço.”

E ela vai além ao desconstruir um dos maiores paradigmas femininos: a ideia de que é preciso escolher entre carreira, maternidade e vida pessoal.

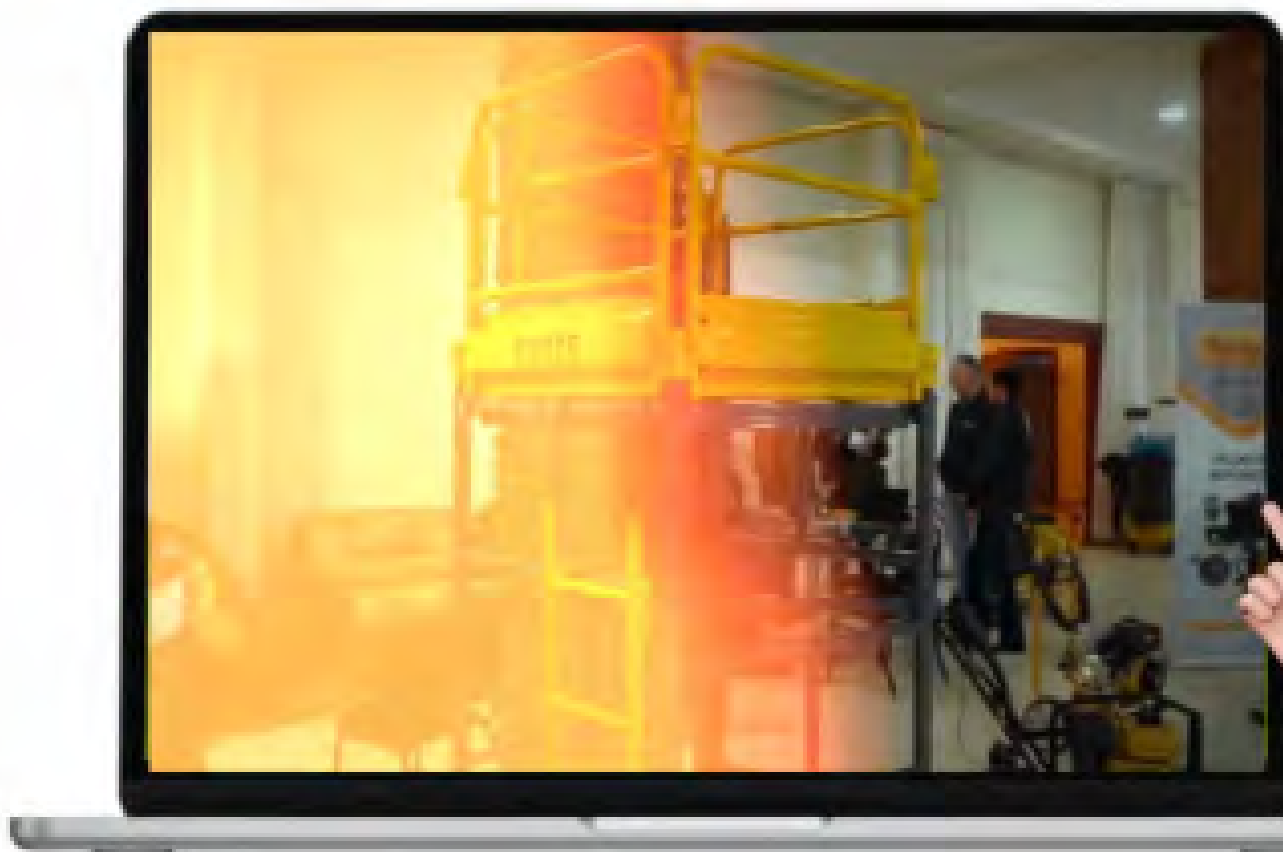
Na sua visão, esses papéis não competem eles coexistem. O que sustenta esse equilíbrio é clareza de prioridades e coragem para fazer escolhas conscientes.

Sua história não é apenas sobre crescimento. É sobre reconstrução, aprendizado e evolução contínua.

E talvez seja exatamente isso que represente o novo momento do setor: um tempo em que liderar deixou de ser sobre gênero e passou a ser, definitivamente, sobre preparo, consciência e intenção.



SEJA UM ASSOCIADO À Alec



SAIBA MAIS

POWERSHIFT

A linha POWERSHIFT™, apresentada de forma exclusiva na FEICON 2025 retorna este ano com o Compactador de Solo POWERSHIFT™ Brushless - DCPS660. A ferramenta conta com um interruptor de dupla ação e outro grande para desligá-la, a fim de evitar que haja ligações acidentais da máquina. Ela é capaz de até 670 VPM e assim como toda a linha, é compatível com a Bateria 554 WH POWERSHIFT™ - DCBPS0554..



LINHA XR

Os principais destaques são as baterias XR, como a Bateria POWERPACK 20V MAX* 8AH XR - DCB2108 e a Bateria POWERPACK 20V MAX* 4AH XR - DCB2104, produtos que possuem 50% a mais de performance comparado aos modelos anteriores e que trazem desempenho ainda maior para todas as ferramentas da marca que possuem o selo XR.



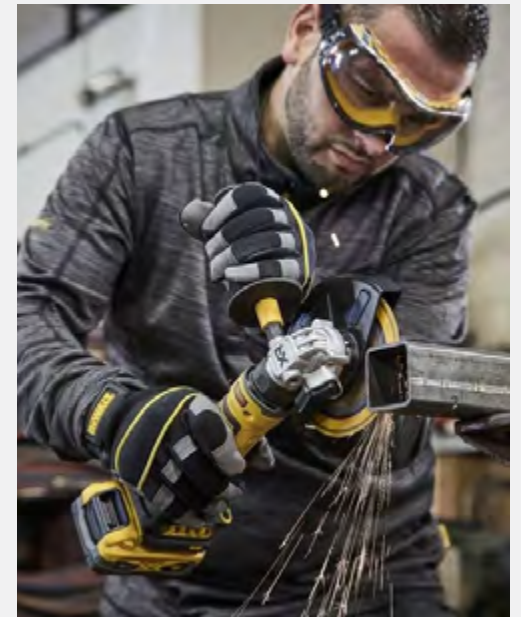
PARAFUSADEIRA/ FURADEIRA DE IMPACTO ½" (13MM) 20V MAX* XR BRUSHLESS - DCD1007B

É um exemplo de como as baterias POWERPACK podem melhorar ainda mais as ferramentas com o selo XR, devido a sua potência ir de 900W (com a bateria DCB205), para 1530W (com a bateria DCB2108). Este aumento é devido a tecnologia "TABLESS", que traz até 50% a mais de potência e autonomia, além de mais produtividade e menos aquecimento.



LINHA BODYGRIP

Retificadora 20V MAX* XR - DCG420; Esmerilhadeira Angular 125mm 20V MAX* XR - DCG404 e a Retificadora de Ângulo Reto 20V MAX* XR - DCG422, novas ferramentas de corte e desbaste da Dewalt que possuem um corpo mais fino a fim de proporcionar maior ergonomia no trabalho e portabilidade durante o transporte, com a potência e a robustez conhecidas da marca.



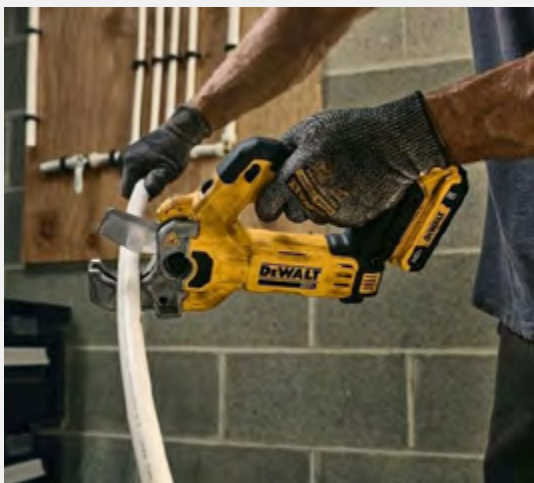
CHAVES CATRACA ELÉTRICAS E SEM FIO

Para os interessados em eficiência e performance, a DEWALT destaca a Chave Catraca 1/2 com alcance estendido 20V MAX* ATOMIC™ Brushless – DCF512; Chave Catraca 3/8 com alcance estendido 20V MAX* ATOMIC™ Brushless – DCF513 e a Chave Catraca 1/4 com alcance estendido 20V MAX* ATOMIC™ Brushless – DCF514. As três soluções possuem um torque de até 31.75kg e uma velocidade de até 250 RPM.



CORTADORES E REBARBADOR DE TUBO

A DEWALT também apresenta suas ferramentas para trabalhos em tubos: o Cortador de Tubos de Cobre 1-1/4" (32mm) 20V MAX* XR – DCE154; Cortador de Tubos Plásticos 20V MAX* – DCE180 e o Rebarbador de Tubos 20V MAX* – DCE710. Todos eles substituem os métodos tradicionais para este tipo de aplicação, com a possibilidade de oferecer cortes limpos, sem rebarbas e três vezes mais rápido que outros métodos convencionais, além do rebarbador poder trabalhar com diversos materiais, como PVC, CPVC, EMT, RMT, metais, cobre e ferro.



PLATAFORMA EXTENSORA PARA O LEVANTADOR CONSTRUCTION JACK – DWHT83554

A novidade amplia a versatilidade da ferramenta, oferecendo opções de altura ajustável e expande a capacidade de elevação de 20 cm (sem a plataforma) para até 68 cm com o acessório. Quando utilizado em conjunto com a Plataforma Extensora, o Levantador atinge capacidade máxima de carga de até 154 kg. O conjunto conta ainda com uma plataforma ajustável, que funciona como superfície plana e não marca o material, além de um suporte ajustável para encaixe de tábuas de madeira. A solução é ideal para aplicações como instalação de armários suspensos, prateleiras, cubas e outros elementos que exigem precisão e suporte durante o manuseio.



0800-703-4644

E-mail: [CLIQUE AQUI](#)



+1 209 409 3173

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