

3ª edição



REVISTA ELETRÔNICA
LOCADORES BR

Uma feira para chamar de sua

Analoc Rental Show entra para o patamar das melhores feiras para se fazer negócios; edição de 2025 foi totalmente comercializada enquanto o evento acontecia no Rio de Janeiro

Software de Gestão
para Locadoras tem
nome:

sisloc

A número #1
em **Gestão**
para **Locadoras**



A solução mais completa para a sua locadora

O Sisloc é a solução mais completa para gestão de locadoras de bens móveis do Brasil. São **diversos módulos** desenvolvidos especialmente para atender a necessidade do seu negócio. Atendemos **locadoras de todos os portes e grupos de equipamentos**, de norte a sul do Brasil.

Possuímos diferentes planos que são dimensionados para **atender cada perfil de locadora** e eles evoluem junto com a sua empresa. Seja Financeiro, Comercial, Serviços ou Gerencial, você vai encontrar a solução para a sua gestão na Sisloc.



- ✓ Gestão de ativos imobilizados
- ✓ Gestão de faturamento
- ✓ Gestão de suprimentos
- ✓ Gestão financeira
- ✓ Movimentação contábil

Solicite uma apresentação

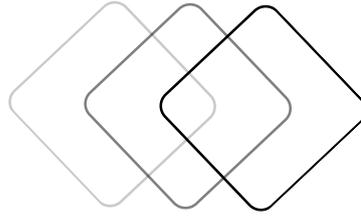
Nossa equipe de especialistas está pronta para entender o momento da sua locadora e orientar na melhor solução para o crescimento sustentável do seu negócio.



Aponte a câmera
para o **QR CODE** e
fale com a gente!

EDITORIAL

RESILIÊNCIA É O NOME!



As chuvas torrenciais que atingiram o Rio Grande do Sul deixaram um rastro de destruição e sofrimento, transformando paisagens outrora pacíficas em cenários de desespero. Famílias desalojadas, comunidades devastadas e um estado em situação de emergência compõem o triste quadro que se desenrolou diante dos nossos olhos. Em meio a essa tragédia, uma categoria em particular tem demonstrado resiliência e empenho notáveis: os locadores de máquinas.

A adversidade é um teste de caráter, e as locadoras de máquinas do Rio Grande do Sul estão passando por essa situação com bravura. A rápida mobilização para resgatar, reparar e substituir equipamentos danificados revela um compromisso inabalável com a continuidade dos serviços e a parceria dos fornecedores tem sido decisiva nesse momento. Essas empresas compreendem que seu papel vai além do lucro, elas são parte integral da recuperação do estado. Cada máquina recuperada ou substituída representa um passo a mais na direção da reconstrução e do retorno à normalidade.

Além do esforço hercúleo para superar os danos imediatos, as locadoras de máquinas enfrentam agora uma demanda crescente. A destruição causada pelas chuvas exigirá uma vasta gama de obras de reparo e reconstrução, desde infraestrutura básica até projetos de revitalização urbana. Esse aumento na necessidade de máquinas cria uma nova dinâmica para o setor, que precisará equilibrar a urgência do atendimento com a manutenção da qualidade e segurança dos serviços prestados.

O futuro próximo para essas empresas, embora repleto de desafios, também está marcado por uma oportunidade ímpar.

Ao se posicionarem como pilares da reconstrução, elas não apenas demonstram sua importância estratégica, mas também fortalecem seus vínculos com a comunidade. Este é um momento de reafirmar valores como solidariedade, responsabilidade e inovação. Cada locadora que se ergue das águas não está apenas salvando sua própria operação. Está, de fato, ajudando a erguer um estado inteiro.

Que este exemplo inspire outros setores e que, juntos, possamos reconstruir não apenas as estruturas físicas, mas também a confiança e a solidariedade entre todas as pessoas.
Ótima leitura,
Os editores.



EXPEDIENTE

revista **locadoresbr** 4

A Revista Locadoresbr é o veículo de comunicação digital voltado aos profissionais de locação de equipamentos, com reportagens e notícias diretamente relacionadas aos interesses desse setor. A revista dissemina conhecimento e informações para a melhor organização desse mercado, estimulando inclusive a união desses profissionais em associações, sindicatos e mantendo uma comunicação contínua com empresas de rental de diferentes estados brasileiros.

O objetivo é abastecer os locadores com informações úteis, que sirvam de base para ajudar as empresas no seu ramo de atuação. A revista é uma publicação do Grupo LocadoresBR.



Santelmo Camilo - Editor

Núcleo Gestor

Léo Sisloc
Presidente

Junior Original
Vice-Presidente

Douglas Pereira
Secretário

Caio Barros
Diretor

Redação e Comunicação

Santelmo Camilo
Editor

Cristina Bighetti
Repórter

Danni do Vale
Relações Públicas

Comercial e Vendas

Caio Barros
(75) 98845 7476

A photograph of four people (two men and two women) in a meeting, looking at a laptop. They are wearing dark blue polo shirts. The background is a blue wall with a circular pattern.

 **RIO CLARO**
corretora de seguros

rioclarocorretora.com.br  19 98977-2018

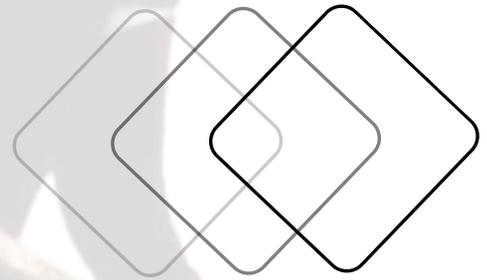
comercial@rioclarocorretora.com.br

ÍNDICE

JULHO 2024

Rio Grande do Sul:

Locadores mostram força exemplar em meio à calamidade



3 EDITORIAL

4 EXPEDIENTE

6 RESILIÊNCIA DO RENTAL

12 UMA FEIRA COM A CHANCELA DO LOCADOR

18 MARKETING NA HORA CERTA

22 CENÁRIO ECONÔMICO É FAVORÁVEL PARA
LOCAÇÃO

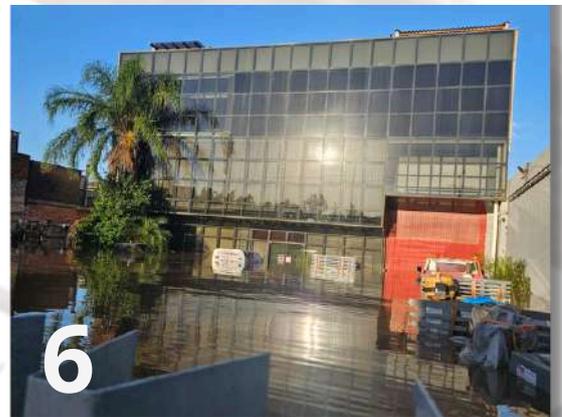
26 EMPREENDEDORISMO É O LEMA

32 MINERAÇÃO: ARMAC CRESCE 20% NO NORTE
DO PAÍS

33 EVOLUÇÃO DOS CONTRATOS DE RENTAL

36 DE COLECIONADOR DE FERRAMENTAS, A
LOCADOR DE MÁQUINAS

40 COMO TERE SUCESSO NA LOCAÇÃO DE
FURADEIRAS



POR TRÁS DA CAPA

A capa desta edição retrata um episódio especial para o mercado de aluguel de máquinas: a semana em que a feira Analoc Rental Show aconteceu no Rio de Janeiro, no Riocentro, consolidando-se como o principal evento para se fazer negócios no setor de locação. Por lá passaram cerca de 4.480 visitantes qualificados, e a perspectiva de geração de negócios é de aproximadamente R\$ 78 milhões. Momento inesquecível!





Resiliência do *rental*

em meio à calamidade no Rio Grande do Sul

Após as enchentes que devastaram o estado, região inicia o processo de reconstrução e contará com o apoio das locadoras de máquinas

Classificadas pelo governo do estado como a maior catástrofe climática da história, as enchentes no Rio Grande do Sul foram causadas por chuvas que somaram o acumulado de até 700 mm em algumas cidades, no curto período de 27 de abril a 02 de maio.

Esses números correspon-

deram a cerca de 30% das precipitações esperadas para o ano inteiro na região. Ainda mais surpreendente — e que demonstram a dimensão da tragédia — são os dados da Universidade Federal do Rio Grande do Sul que indicam que 14,2 trilhões de litros de água foram levados para o lago

Guaíba.

O volume equivale a quase metade do reservatório da hidrelétrica de Itaipu, considerada a segunda maior barragem do planeta

O desastre provocou mais de 170 mortes e afetou diretamente em torno de 2,3 milhões de pessoas nas regiões Central, dos Vales,



Serra e Metropolitana de Porto Alegre. Estima-se que 440 mil moradores tiveram que deixar suas residências. Perdas, também, na infraestrutura, com estradas estaduais e federais intransitáveis, além de paralisações por várias semanas nos serviços de distribuição de água potável, energia, telefonia e internet.

Segundo a Confederação Nacional de Municípios, as enchentes causaram prejuízos que chegam à marca de R\$ 10 bi. Desse total, R\$ 4,6 bi correspondem ao setor habitacional, R\$ 3,1 bi são referentes às perdas do mercado privado (principalmente na agricultura) e os outros R\$ 2,3 bi oriundos dos danos registrados pelo segmento público. Cálculos do Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos do Bradesco preveem que o PIB do país deve ser impactado em até 0,3 ponto percentual no final do ano devido à tragédia.

A catástrofe representa, ainda, o maior sinistro da área de seguros provocado por um único evento na história do Brasil, de acordo com a Confederação Nacional das Seguradoras.

A manhã de 03 de maio parecia mais uma sexta-feira comum para Leonardo Augustin, da RM Locações — empresa que tem sua sede localizada a cerca de 500 metros do rio Jacuí, em Porto Alegre. No dia anterior, um comunicado alertava para possíveis alagamentos por

conta de a semana ter sido bastante chuvosa, mas nada muito alarmante. “Nunca havia entrado água no nosso pátio. No máximo, a rua da frente ficava inundada, o que

dentro, entre caminhões e caminhonetes”, conta. A decisão, então, foi acompanhar o que acontecia no local por meio das câmeras e as assustadoras imagens



Leonardo Augustin, RM Locações

era ruim para a entrada e saída dos funcionários”, lembra. Por volta das 07h, Augustin decidiu subir os computadores para os andares superiores e permitiu que a equipe trabalhasse em home office. O executivo ficou no escritório até às 12h, quando precisou sair e não encontrou nada de anormal. “Ainda fiquei bravo porque tinha liberado meu time”, afirma.

Quando voltou para a empresa, às 13h15, Leonardo se espantou ao perceber que já não era mais possível entrar com o carro. “Também não tinha como retirar os 11 veículos que estavam lá

mostravam o nível da água subindo sem parar, ultrapassando a metade das rodas dos automóveis e chegando a cerca de 20 cm dentro da loja. No cair da noite, a transmissão cessou pela falta de energia e internet.

“Na manhã seguinte, tentei mandar um drone para lá. Porém, não foi possível porque estamos muito perto do aeroporto”, lembra Augustin. A saída foi dirigir até onde fosse possível e usar uma prancha de stand up paddle para chegar até a sede da locadora de máquinas e equipamentos. “Parei o meu carro a uma distância de 5



km e fui remando”, narra o executivo, detalhando cenas inimagináveis de ruas que dias atrás recebiam o trânsito tradicional sendo navegadas por barcos. “Não consegui entrar na empresa porque o muro é alto, mas imaginei que logo a água baixaria”, relata. Mas, o nível da enchente persistia e trazia junto imagens de um filme de terror. “As pessoas presas nos andares mais altos, pedindo água, comida e velas. Eu comprava, colocava na prancha e passava distribuindo. Isso durou uma semana inteira”, completa.

Leonardo só conseguiu entrar na sua empresa oito dias depois, tendo que mergulhar para passar pela porta. “Tínhamos um

volume de 2 mil contratos de locação em aberto. Coloquei-os em sacos para levá-los aos barcos e transportá-los para outra unidade”, conta. Por volta do 15º dia, com a água na altura da barriga, Augustin retornou ao local acompanhado para um trabalho de cooperação. “Pegamos rompedor por rompedor, esmerilhadeira por esmerilhadeira e furadeira por furadeira. Assim, retiramos todas as máquinas leves da matriz e a levamos para manutenção em outras unidades”, recorda. Depois do 20º dia, a água estava na canela, permitindo a limpeza do local e a remoção de equipamentos maiores. “Hoje, o cenário ainda é de guerra com escombros nas

ruas”, diz.

Resiliência

A desafiadora situação não foi o suficiente para derrubar o ânimo do setor de locação de equipamentos no Rio Grande do Sul. Ao invés de apenas lamentar as perdas, Leonardo preferiu dedicar a sua energia para pensar no recomeço. “Eu tinha perdido veículos, meu parque de máquinas estava embaixo d’água e Porto Alegre se encontrava sitiada, muito difícil de entrar ou sair. Pensando que a maioria dos concorrentes não foi afetada, passei a operar da capital mesmo”, detalha Augustin, destacando que um grande desafio era a falta de profissionais. “Boa parte dos meus funcionários ficou desabrigada e o nosso RH se encarregou de ir atrás do aluguel de casas. Na minha unidade de Guaíba, tinha cinco famílias morando lá por alguns dias porque não tinham outro lugar para onde ir”, afirma.

“Eu precisava olhar para frente, não para trás. Nunca parei para pensar no quanto que eu perdi, não interessa. O foco era como eu posso voltar mais rápido, porque a cidade está destruída e precisaremos reconstruí-la”, salienta Augustin. Desde os primeiros dias, havia grande demanda por equipamentos. As equipes de socorro, por exemplo, precisavam de torres de iluminação, bombas e geradores.

“Fomos alugando o que tínhamos em outras unidades. E o que não tínhamos, fui comprando ao entrar em contato com fornecedores e outras locadoras parceiras de outras regiões. Eu nem considerei os ganhos financeiros, tanto que algumas dessas locações nem sequer foram rentabilizadas”, informa Leonardo.

“Não sei quantas bombas comprei nesse processo, simplesmente mandava as máquinas virem. Lava a jato foram mais de 150, de poucos fornecedores. Quem tinha disponível, eu pedia para mandar. Aluguei esses equipamentos por poucas semanas, pois a limpeza já está acabando e os bens estão voltando. O que vou fazer depois, ainda não sei. Mas esse é o compromisso que nós como locadores temos com a sociedade”, destaca Augustin.

Todo esse trabalho só foi possível com o auxílio de vários parceiros, como fornecedores que ofereceram prorrogação dos boletos. Houve, também, ajuda com a logística. “Fiquei sem caminhão e um parceiro de São Paulo colocou o veículo dele na cegonha e o enviou para o Rio Grande do Sul, para que eu pudesse trabalhar pelo tempo necessário. Isso não tem preço.

Boa parte da minha operação, hoje, é feita por esse caminhão, pois não há veículos do tipo disponíveis

para aluguel. E existe fila para a compra”, detalha Augustin.

Ajuda dos fornecedores

Representante comercial no Rio Grande do Sul da CSM Máquinas, Mecan Andaimes e da MTower Torres de Iluminação Solar, Karine de Matos também



Karine de Matos, representante comercial

presenciou a tragédia muito de perto. “Estamos vivendo um dia após o outro, agradecendo quando amanhece com sol e pedindo que permaneça assim. As chuvas são uma bomba”, comenta a profissional, informando que no Vale do Taquari, há muitos locadores e a cidade foi muito afetada. Ela conta que as perdas vão além das frotas que ficaram embaixo d’água. “Muitos donos se sentiam orgulhosos por terem o primeiro modelo de determinados equipamentos que guardavam como relíquia e faziam a manutenção até quando

fosse possível, porque achavam muito legal possuir algo do tipo.

Ou seja, era toda uma história que existia junto e isso tudo acabou perdido”, lamenta.

De acordo com Matos, os fornecedores de máquinas e equipamentos estão sentidos com a situação e são extre-

mamente flexíveis, confiando no que os representantes solicitam. “Na CSM, fui olhar uma lavadora a gasolina no estoque que consegue trabalhar sozinha sem geradores — que estão em falta por conta da alta demanda. Pedi para fazermos uma promoção desse equipamento e deixá-lo com 60 ou 90 dias para pagar. E, na mesma hora, a fábrica respondeu que poderíamos fazer para o Rio Grande do Sul”, exemplifica.

Ciente das dificuldades que as locadoras devem enfrentar não somente agora, mas nos próximos meses, as fábricas

estão oferecendo facilidades como um parcelamento mais esticado. Até porque, as empresas que estavam planejando adquirir um bem para renovar a frota, precisarão de mais máquinas para repor aquelas que acabaram danificadas. O momento é propício para o estreitamento de relações entre esses dois elos do mercado. “Na CSM, a locação responde por algo em torno de 20% a 30% dos negócios, número que já foi de 10% no passado”, destaca Matos, demonstrando a importância desse segmento. Matos lembra que no estado existem empresas grandes com lastro e programação financeira para lidar com imprevistos. “Mas, eu atendo a muitos clientes pequenos que terão problemas se não faturarem em 30 dias. E vamos entender, prorrogamos por 90 dias para todos que pediram o adiamento de parcela — e sem a cobrança de juros”, afirma.

A representante comercial conta que a construção civil, apesar de todas as dificuldades e perdas, está otimista em enfrentar o desafio de reconstruir um estado inteiro. As obras não devem ficar restritas ao mercado imobiliário, mas se expandirão para empresas e indústrias inteiras, além da infraestrutura. “Para o setor de locação e venda de máquinas, esse é o lado positivo.

Lições

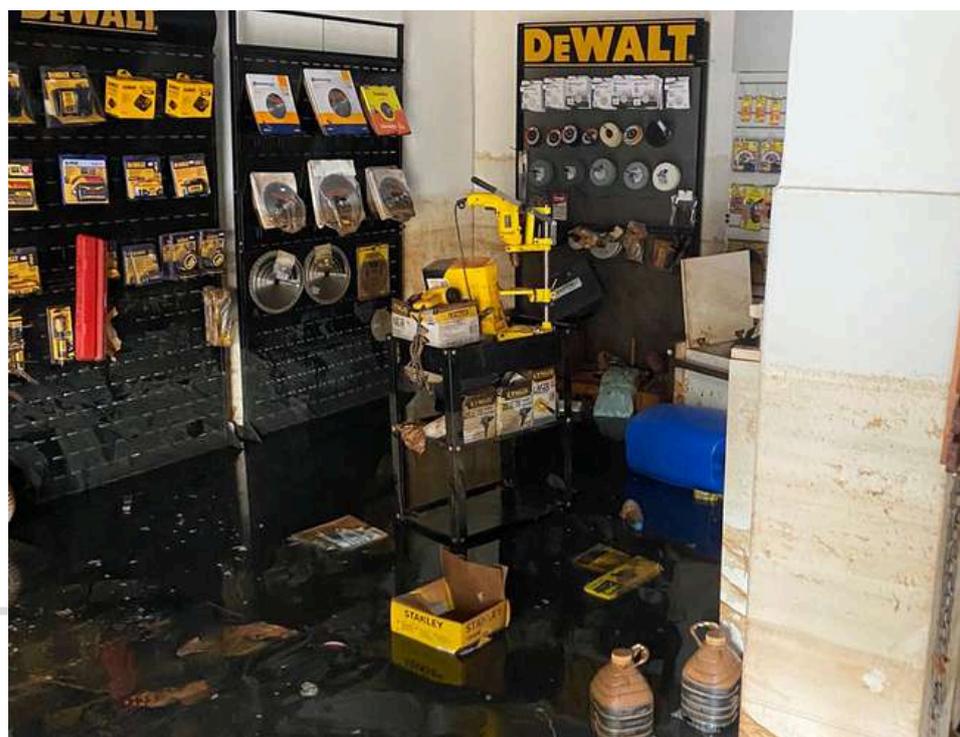
Os últimos anos demonstraram, na prática, que cenários imprevisíveis podem acontecer em qualquer lugar e prejudicar os negócios dos mais diferentes setores. Seja uma crise sanitária — como a pandemia de Covid-19 — ou uma catástrofe natural (cada vez mais frequente), são muitas as situações que pedem o melhor preparo prévio das indústrias. No caso da enchente no Rio Grande do Sul, Augustin revela que começou a enxergar alguns aprendizados, como a necessidade de talvez contar com um segundo ponto de operação em Porto Alegre, localizado em uma zona mais segura. “Minha sorte foi que não estava centralizado na capital, tinha outras unidades que me salvaram”, salienta.

A recomendação de Leonardo, como quem está vivenciando a rotina da catástrofe,

é que as empresas tenham sempre em mente que tragédias semelhantes podem acontecer em qualquer lugar e a todo momento.

“Sua companhia está preparada para ficar 30 dias sem faturar? Tem um fluxo de caixa que aguenta três meses sem operação? Existe reserva técnica de emergência?”, questiona o executivo, mencionando que percebe uma fragilidade em muitas locadoras do país que só pensam em investir, o que não é sadio.

O segundo ponto é pensar se a empresa pode ficar sem acesso a sua unidade por muito tempo e, mesmo assim, continuar operando. “O legado que estou levando é olhar o que posso melhorar na minha administração. Estou tendo a oportunidade de recomeçar meu negócio, mas, dessa vez, de uma maneira diferente — mais robusta”, acentua Leonardo.



AR

ANALOC RENTAL
SHOW
BEAGÁ 2025

04 a 06 de Junho
Expominas
Belo Horizonte / Minas Gerais

Este evento será
surpreendente

Vamos unir a hospitalidade do mineiro com o maior evento 100% RENTAL da América Latina.

A cada ano a Analoc Rental Show busca melhorar em algo, 2024 foi o ano da profissionalização do evento. 2025 será o ano da concretização de um marco para o segmento Rental no Brasil.

Programe-se para estar junto dos principais players do mercado, os maiores fornecedores para locadoras de equipamentos e grandes palestrantes.

Antecipe suas reservas para hotéis e passagens. Venha fazer parte!

"É junto dos bão que a gente fica mió"
Guimarães Rosa

Igrejinha da Pampulha e estádio do Mineirão

Realização:



LOCADORESBR

Uma feira com a chancela do locador

AR
ANALOC RENTAL
SHOW
RIO 2024
com **LOCADORESBR**

Realizada no Rio de Janeiro, no início de julho, a 2ª Analoc Rental Show apresentou o que há de melhor em equipamentos para locadoras e superou as expectativas. Tamanho foi o sucesso, que os estandes da edição de 2025 foram 90% vendidos durante o evento

A figura do locador de 20 anos atrás, ainda sem tanta importância no mercado e pouca familiaridade com eventos realizados no setor de equipamentos, jamais faria ideia de que um dia teria uma feira para chamar de sua. O tempo passou e o mercado evoluiu tanto, a ponto de o rental ser hoje alvo das estratégias de investimentos globais da indústria de máquinas e ferramentas, com vários eventos de negócios na sua órbita.

Eis que, em meio a esse cenário, surge a Analoc Rental Show no calendário de eventos do setor, com o propósito de ser a feira para o locador se sentir em casa, se

atualizar com as novidades tecnológicas e tendências apresentadas, e fazer bons negócios. Por ser focada

prioritário em fazer negócios diferenciados, o que gera bons resultados para os expositores.



Analoc Rental Show Rio 2024

no público específico do rental, os visitantes já se inscrevem com interesse

Na edição de 2024, realizada de 2 a 4 de julho, no Riocentro, Rio de Janeiro, a

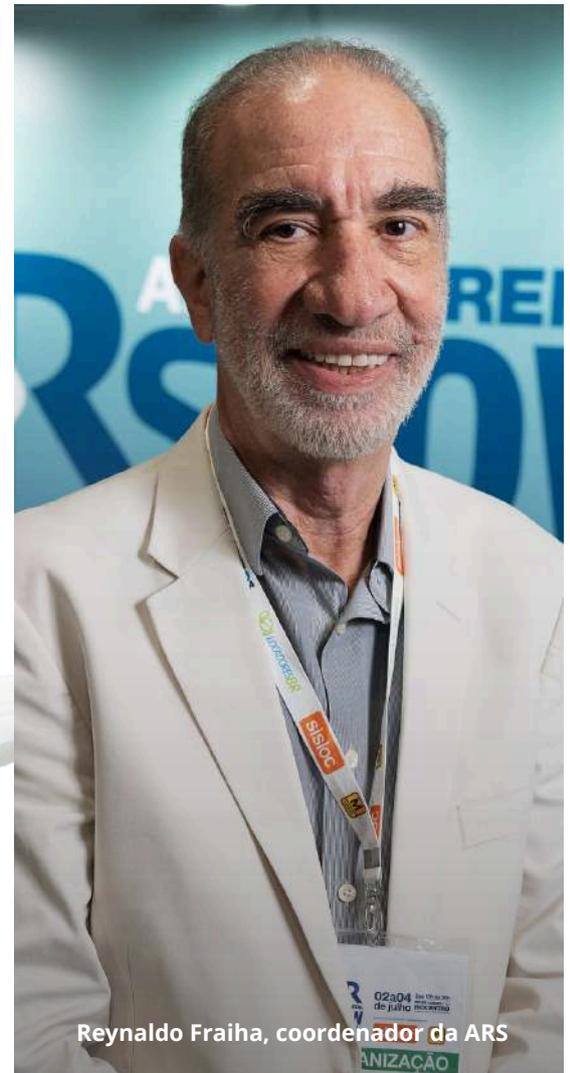
satisfação dos expositores foi tão evidente, que 90% do espaço da próxima edição foi comercializado enquanto a feira acontecia. Para os organizadores do evento, essa é uma resposta a altura das boas vendas realizadas nos estandes.

“Ao perceberem que não poderiam ficar de fora da Analoc Rental Show 2025, a ser realizada em Belo Horizonte de 4 a 6 de junho, os expositores iam frequentemente nos procurar para garantir espaço”, conta Reynaldo Fraiha, coordenador da feira. O evento recebeu cerca de 4.480 visitantes qualificados, e tem a perspectiva de gerar R\$ 78 milhões em volume de negócios.

“Esse evento surgiu devido à necessidade permanente do setor de locação em ter uma feira própria, específica,

totalmente pensada na realidade e nos anseios de negócios dessas empresas. Havia a necessidade de estreitar relacionamento entre esse público, a indústria de máquinas e fornecedores de sistemas e serviços. Para nossa satisfação, a iniciativa está sendo tão bem-sucedida, que a feira o próprio setor a consolidou como principal plataforma de negócios na agenda de eventos da locação”, considera Fraiha.

De acordo com ele, antes o setor do rental participava somente de tradicionais eventos da construção e de máquinas da linha amarela, embora houvesse uma demanda notória por algo exclusivo e bem representativo da linha leve, que abrange 75% do setor de locação no país.



Reynaldo Fraiha, coordenador da ARS





Debate em alto nível

Em paralelo à exposição, foram realizadas palestras sobre temas pertinentes à atividade de locação, ministradas por profissionais de relevo nos assuntos abordados. Para as próximas edições, os temas serão ainda mais específicos sobre o dia-a-dia das empresas de rental. Léo Sisloc, presidente do Grupo LocadoresBR, diz que a meta agora é melhorar cada vez mais o ambiente de negócios para o locador. “O Brasil tem um perfil competitivo de país de primeiro mundo, mas em contrapartida possui um ambiente de negócios ainda desestruturado.

Por essa razão, além de produtos e inovações, trouxemos palestras que abordaram temas de gestão, compliance,



Léo Sisloc, presidente do Grupo LocadoresBR

sucessão, economia, sustentabilidade, produtividade e segurança. Esses temas atraíram profissionais e lideranças do setor interessadas em passar para um próximo nível”, explica.

Entre as palestras, André

Menezes falou sobre ‘Liderança como diferencial competitivo locadoras’, Alexandre Assis discorreu sobre ‘Como gerar valor para sua locadora com governança’ e Wilson Poit abordou o tema ‘Empreendedorismo e gestão’. O jornalista Luís



Artur Nogueira apresentou as ‘Perspectivas macroeconômicas e políticas para o mercado de locação 2024/2025’, e Stéphane Hénon, presidente da ERA – European Rental Association (Associação Europeia de Locação) e diretor da Loxam, veio ao Brasil para falar sobre o tema

‘Mercado europeu de rental e competitividade em mercado maduro’. Como de praxe, o evento também deu palco para discussões com profissionais conceituados no setor: o Painel Mulheres Gestoras, conduzido pelo Grupo GestorasBR, debateu sobre ‘Liderança no ecossistema de

locação brasileiro’, com Talita Zaccaro, Helen Zaccaro, Monica Barros Zambolini e Ana Paula de Amorim; e uma mesa redonda com Eurimilson Daniel, Léo Sisloc, Paulo Esteves e Stéphane Hénon discutiu o ‘Mercado de rental no Brasil e a influência das associações.



Da esquerda para direita:
 Paulo Carvalho - Vice-Presidente da Analoc,
 Reynaldo Fraíha - Coordenador da ARS (Analoc Rental Show)
 Léo Sisloc - Presidente do Grupo LocadoresBR
 Paulo Esteves - Presidente da Analoc

Parceria sólida



A feira é fruto de uma parceria entre a ANALOC – Associação Brasileira dos Sindicatos, Associações e Representantes dos Locadores de Máquinas, Equipamentos e Ferramentas e o Grupo LocadoresBR, e reúne os principais fabricantes e fornecedores de equipamentos e serviços, para apresentar novidades

específicas a locadores de todo o país.

A próxima edição acontecerá de 04 a 06 de junho de 2025, no Expominas, em Belo Horizonte (MG) e está com 90% do espaço totalmente reservado. Marque em sua agenda e se programe. A ANALOC Rental Show tem sido a vitrine da constan-

te evolução e transformação nos últimos anos do mercado brasileiro, em franco crescimento e processo de capacitação.

Com público altamente focado, a primeira edição da feira aconteceu em Curitiba (PR) no ano passado e teve cerca de 4.850 visitantes, segundo os organizadores. O evento superou as expecta-



Da esquerda para direita:
Caio Barros - Casa do Construtor / Bahia
Léo Sisloc - Sisloc / MG
Júnior Original - Original Locadora / MG
Rogério Lima - Protecfer / MG
Hamilton Aldeida - Concreto Locadora / SP
Leandro Guimarães - Guimarães Locadora / RJ
Antonio Ricardo - Husqvarna / RJ
Wesley Ferraz - Top Representações / MG
Douglas Pereira - Portfolio Rental / SP

tivas tanto de público (eram esperadas 2500 pessoas) como de geração de negócios, atingindo a marca dos R\$ 58 milhões.

Dados da ANALOC apontam que o mercado de locação apresentou um bom crescimento em 2023, deve avançar ainda mais em 2024 e manter o ritmo em 2025. “Desde a pandemia, identificamos uma melhoria contínua do setor. Em 2021, por exemplo, registramos um salto de aproximadamente 9% e de lá para cá, continuamos a crescer de maneira consistente”, reconhece Reynaldo Fraiha.



QUEM ALUGA, VIBROMAK, ALUGA SEMPRE!

Fidelize clientes e garanta mais segurança nas suas locações.
Conheça nossa linha de placas vibratórias.

Exclusivo para Locadoras



Solicite um Orçamento



Marketing na época certa



Por muito tempo o marketing foi deixado de lado na locação de máquinas. Mas com o avanço da tecnologia e do ambiente digital, o setor passou por uma metamorfose e tem investido em divulgação

Anúncios em revistas e sites especializados, jornais, panfletos distribuídos em canteiros de obras e participação em feiras de negócios. Some a isso estratégias eficazes no ambiente digital, para integrar de forma direta e imediata os clientes e novos mercados. O resultado para as empresas de locação tem sido ações de marketing e comunicação que representam a entrada em uma nova realidade de mercado, que antes só era saboreada por grandes fabricantes de máquinas e construtoras. O desafio, no

entanto, é tornar o mundo digital um aliado comercial de maneira ética e eficaz para os negócios.

Rainério Avelar de Souza, diretor da Railoc, especializada na locação de andaimes, escoramentos, máquinas e ferramentas, localizada em Sete Lagoas, Minas Gerais é um desses casos de sucesso que ganhou destaque utilizando de maneira equilibrada um mix de ações envolvendo marketing direto, presencial e digital. O empresário tornou-se um exemplo de como a internet e as redes sociais mudaram a cara do setor

mercado e o setor de locação, incluindo o atendimento e maneira de fazer negócio. “A pandemia nos fez crescer dez anos em poucos meses e, para a maioria, não foi um processo fácil nem simples. Quem já estava de alguma forma com a cabeça no digital, se deu melhor”, diz.



Estudo e suporte profissional

Para fazer a transição digital de sua empresa e adaptar-se aos novos tempos, Rainério afirma que pesquisou e estudou de forma ininterrupta. “Precisei de suporte técnico e profissional para a transição da Railoc. Desenvolvemos uma forma particular de falar a linguagem do nosso mercado e interagir com os clientes na internet e nas redes sociais, adotando respostas rápidas e humanizadas”, conta.

Empreendedor há 19 anos e sem nunca ter trabalhado com carteira assinada, Rainério destaca alguns passos que considera fundamentais, especialmente no início do processo.

- ▶ Contrate um ou mais profissionais de marketing capazes de entender o seu mercado e pensar não apenas em estratégias digitais, mais no seu negócio como um todo. Nem precisa ser alguém fixo inicialmente. Mas você deve participar de todo o processo, portanto não é possível terceirizar totalmente esse tipo de ação.
- ▶ É essencial buscar ajuda profissional para toda sua comunicação visual, que deve ter uma linha única. Não precisa fazer isso sozinho mesmo que se sinta tentado.
- ▶ Faça o registro da sua marca. É fundamental para evitar problemas futuros.

- ▶ Crie um site. Não precisa ser nada muito complexo. Ele será sua vitrine e, portanto, deve ter navegação fácil e amigável. Aposte na linguagem simples e direta. Posteriormente poderá agregar blogs e outras formas de informar e prestar serviço ao seu cliente.
- ▶ Crie um domínio. É muito amador empresas que usam @gmail, @hotmail, @yahoo na assinatura.
- ▶ Tenha em mente que comunicação é prioridade para sua empresa, independente do porte. Portanto, mantenha um planejamento constante para

estar presente no máximo de canais de comunicação web e redes sociais e ainda, dentro do possível, nas mídias especializadas mais tradicionais e nos eventos da área de locação.

- ▶ Somente a comunicação via internet não soluciona todos os problemas comerciais, de gestão ou relacionamento, como feiras, workshops e encontros com locadores. Após passar por todo esse processo e realizar as tarefas, o empreendedor estará pronto para o próximo passo, ou seja, investir na divulgação e fortalecimento da marca.



Rainério Avelar de Souza
Diretor da Railoc

Publicidade sempre

Rainério costuma se divertir, dizendo que metade dos investimentos que faz em marketing não servem para nada. “Porém nunca sei qual das metades”, brinca. Mas segundo ele, há várias formas de investir em publicidade. “Sim, o termo correto é publicidade. As chamadas mídias de expansão e reforço de marca são mais difíceis para mensurar o retorno sobre o investimento num curto prazo, como por exemplo outdoors, brindes, muros, anúncios em jornais e revistas, posts institucionais entre outros. Já as campanhas de internet são

mensuráveis e nos permitem corrigir a rota quando necessário”, explica.

Ainda assim, ele não dispensa anúncios no Google, visita a clientes no pré e pós-venda, participação ativa nos eventos para o público-alvo, além da presença focada em redes sociais como Instagram, Facebook e outros canais.

Segundo o diretor da Railoc, muitos locadores já deram uma nova ‘cara’ para suas empresas e estão vencendo a timidez, para estarem presentes nas redes sociais com vídeos e conteúdo de qualidade.

Mas mesmo quando o empresário não quer aparecer pode criar uma mascote, usufruir de slogans e símbolos.

“As empresas que possuem personalidade bem definida, como a Tesla do Elon Musk, o Facebook do Mark Zuckerberg, a Cimed do João Adibe Marques, e a Railoc do Rainério, vendem mais.

O importante é fazer. E que seja de forma única, natural e sem cópia, pois a melhor forma de diferenciação é sermos nós mesmos”, equipara.

Melhore o marketing da sua locadora

A publicitária Marina Bighetti, especialista em marketing digital, preparou algumas dicas que vão te ajudar a implantar ou melhorar essa especialidade na sua empresa. Marina trabalhou no marketing do setor de locação de equipamentos para construção por mais de uma década e atuou em todo o processo de transição digital. Confira:

▶ Crie um site atraente e funcional, que seja responsivo e bem informativo e de fácil navegação;

▶ Invista no marketing local, como sites de avaliações regionais e Google Meu Negócio;

▶ Utilize anúncios pagos, como Google Ads, anúncios no Facebook/ Instagram, que podem trazer resultados rápidos;

▶ Produza conteúdos de valor, com dicas de manutenção, tendências do setor, estudos de caso e depoimentos de clientes;

▶ Faça bom uso de redes sociais, como Instagram, Facebook e LinkedIn;

▶ E-mail marketing: trabalhe listas segmentadas e

personalize seus conteúdos;

▶ Analise e monitore os resultados de suas ações, com ferramentas de análise de redes sociais e Google Analytics, por exemplo.



Marina Bighetti
Especialista em marketing digital

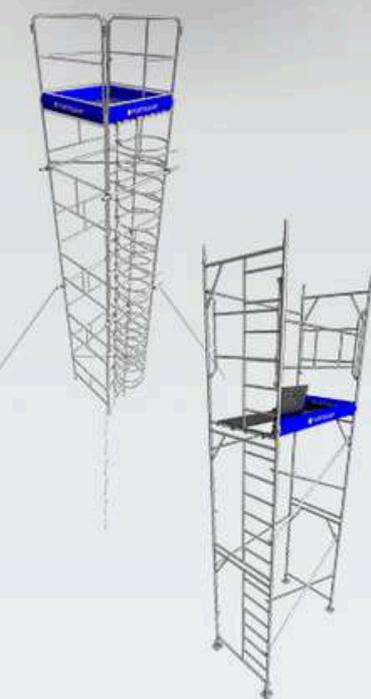


FORTEQUIP

DE NORTE A SUL DO PAÍS, CONTE COM A
**QUALIDADE DOS
NOSSOS PRODUTOS!**

Fone: 81 2137.6700
www.fortequip.com.br

Andaimes



Escoras



**Vigas Metálicas
e Forcado**



Piso Metálico



Cenário econômico é favorável para locação

Em pesquisa realizada pelo Grupo LocadoresBR com 95 empresas locadoras, 62,1% avaliam o momento como positivo

Organizar um segmento de mercado é tarefa complexa, vai além de conhecer o perfil das empresas que o compõem. É preciso entender como está o desempenho, a demanda na prestação dos serviços, o ânimo para investimentos, competitividade, perspectivas, entre vários outros fatores. Por isso, o Grupo LocadoresBR implantou uma pesquisa de mercado, para diagnosticar a atuação das locadoras brasileiras de diferentes portes e fazer uma avaliação a partir das respostas.

Intitulada ‘O cenário das empresas de locação no Brasil’, a pesquisa foi respondida por 95 empresas de pequeno e médio porte, sediadas em diferentes estados brasileiros. No levantamento, 62,1% dos entrevistados responderam que avaliam o cenário econômico atual está favorável para a locação. Destes, 57,9% consideram o momento bom e 4,2% reconhecem como excelente essa atual conjuntura.

“Percebemos que o mercado tem melhorado de duas formas distintas. Primeiro, devido ao aumento da quantidade de obras civis, sejam pequenas reformas



Júnior Original, vice-presidente do Grupo LocadoresBR

manutenção residencial, projetos na área da habitação e de infraestrutura, em grande parte impulsionadas pelo aquecimento de setores como mineração, petróleo e agronegócio”,

reconhece Júnior Maciel, conhecido como Júnior Original, vice-presidente do Grupo LocadoresBR e responsável pela pesquisa. O segundo ponto, de acordo com Júnior, é que as pessoas

já entendem os benefícios práticos e econômicos da locação e estão aderindo. “Hoje não somente empreiteiras, indústrias

e especialistas da área da construção buscam equipamentos no rental, o consumidor final também recorre às locadoras para

suprir suas necessidades em máquinas e ferramentas para pequenos reparos e manutenções residenciais”, complementa.

Momento desfavorável para alguns

Contudo, ainda há um percentual de locadores que não conseguem enxergar melhora no cenário da economia brasileira, nem nos negócios no setor onde atuam. Dos 95 entrevistados, 32,6% avaliam o momento como ruim e 5,3% consideram péssimo.

Na percepção de Júnior, muitos estão descontentes porque não investem em máquinas nem em processos, com isso acabam sendo engolidas pela concorrência.

“O mercado de rental está

mais competitivo, as locadoras saíram do amadorismo em que permaneceram por muitos anos, para se aprimorarem em gestão, fazer investimentos em tecnologia, governança corporativa, processos de vendas estruturados com CRM, taxas de conversão de clientes, boa gestão tributária e análise de indicadores.

Essa evolução é uma consequência da melhoria de processos e do crescimento da atividade, diante de um

mercado cada vez mais exigente”, enumera Júnior.

Isso significa que o mercado não aceita mais a informalidade e quem não acompanhar a evolução, não terá o mesmo resultado daqueles que se aprimoram.

Embora todas as regiões brasileiras estejam atraentes para o setor, a concorrência existe e as empresas precisam estar mais preparadas em qualidade e atendimento, independente do porte, senão as chances de sobreviver são remotas.

Como você avalia o cenário atual para o seu segmento?



57,9% BOM



32,6% RUIIM



5,3% PÉSSIMO



4,2% EXCELENTE



Aquisição de novos equipamentos

Quando perguntado sobre onde pretendem realizar investimentos nos próximos três meses, 62,1% dos entrevistados responderam que querem adquirir novos equipamentos e 29,5% atualizar frota. Essa tendência vem sendo confirmada há alguns anos, principalmente porque o rental lidera nas compras de alguns tipos de máquinas. De acordo com Eurimilson Daniel, vice-presi

dente da Sobratema (Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração), as empresas de locação são responsáveis por comprar no Brasil de 90 a 95% de guias, guindastes e plataformas de trabalho aéreo; de 70 a 80% de torres de iluminação; 65 a 75% de betoneiras e de 55 a 60% de geradores. Na sequência, 28,4% dos respondentes informaram que pretendem

investir em expansão do negócio, e 14,7% em tecnologia.

Sob esse prisma, Júnior destaca que os investimentos por parte dos locadores em sistemas de gestão, tecnologias e melhorias de processo ainda é tímido, mas é um importante diferencial competitivo para o bom desempenho das empresas.

Quais investimentos você pretende realizar nos próximos meses?

Atualização de frota

29,5%

Aquisição de novos equipamentos

62,1%

Investimento em tecnologia

14,7%

Expansão do negócio

28,4%



Eurimilson Daniel
Diretor ESCAD

Comparativos de desempenho

Ao equipararem o desempenho dos negócios nos meses de maio e junho deste ano, em relação ao mesmo período do ano passado, os locadores mostraram clareza nas respostas. Enquanto 41,1% reconhecem que a fase atual está melhor e 35,8% não viram alteração significativa, 23,2% consideram o atual momento pior.

Os dados apontam que menos de 25% da amostra de entrevistados percebeu retração do volume de negócios em 2024, enquanto as maiores fatias das empresas (quase 77%) entendem que o cenário está melhor ou igual, independente dos ânimos em relação à economia do país.

Por fim, numa escala de 1 a 10, onde 1 é totalmente baixo e 10 totalmente elevado, os entrevistados avaliaram o desempenho da sua empresa no último mês.

A maior quantidade de pessoas optou por ficar entre 8 (24,2%), 7 (23,2%), 5 (18,9%) e 6 (14,7%). Somente 9 pessoas escolheram nota 9 (9,5%) e 3 marcaram nota 10 (3,2%).

Poucos avaliaram o desempenho como baixo, sendo 1 na escala 2 (1,1%), 2 na escala 3 (2,1%), e 3 na escala 4 (3,2%).

Comparado ao mesmo mês do ano anterior, como você classifica o desempenho do seu negócio no último mês?

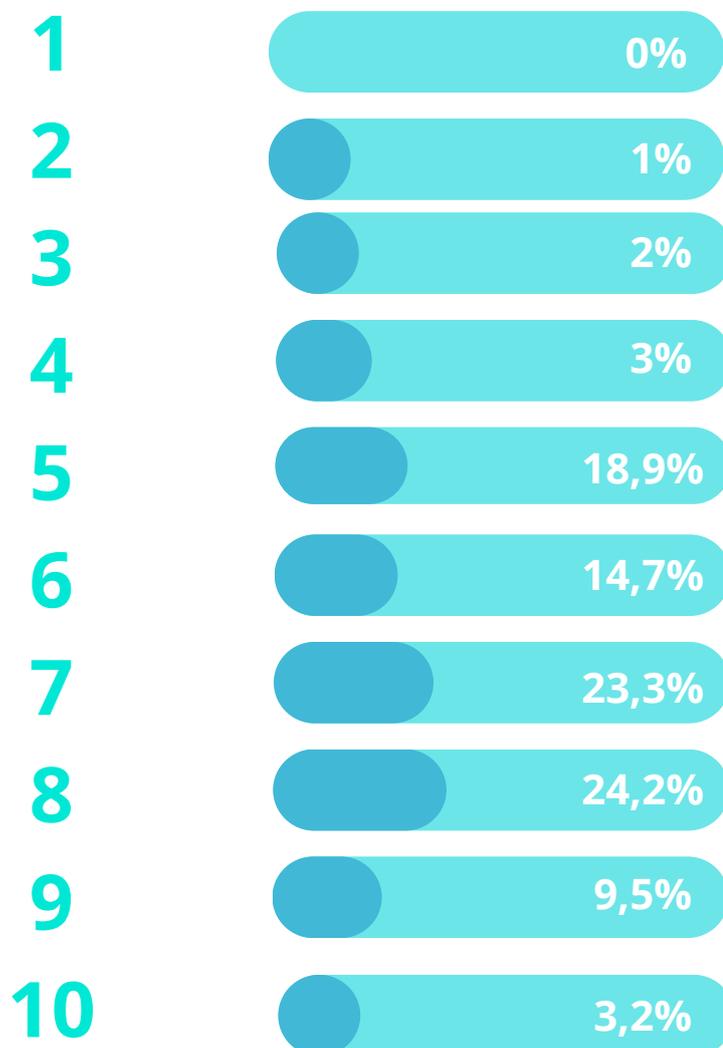
41,1% MELHOR

35,8% SEM ALTERAÇÃO SIGNIFICATIVA

23,2%

PIOR

De 1 a 10, como você avalia o desempenho do seu negócio no último mês?





Da Bahia a Minas

empreendedorismo é o lema

A máxima 'fazer do limão uma limonada' tem sido a expressão dos locadores Arthur Vieira, da Bahia, e Rogério Pereira Lima, de Minas Gerais. São histórias de superação que você merece conhecer

Não é novidade que durante alguns anos o Brasil enfrentou crises econômicas e políticas que impactaram profundamente diversos setores, incluindo locação de equipamentos. Mas em meio ao caos, alguns locadores conseguiram, com muita resiliência e trabalho, transformar as crises em oportunidades e se reinventar.

Uma dessas histórias vem de um locador da Bahia, Arthur Vieira, por duas vezes presidente da ABELME – Associação Baiana das Empresas Locadoras de Máquinas e Equipamentos, que existe desde 1997. Toda a

vida profissional de Vieira sempre esteve ligada ao setor de equipamentos. Começou muito jovem, ainda como treinee, na Baema Equipamentos, depois passou por várias revendas e em especial pela Técnico e Movesa, nas quais foi gerente da área de aluguel de máquinas. Até que, em 2002 montou sua própria empresa de locação.



Um carro e uma casa

“Queria muito montar meu negócio, mas precisava de recursos. Foi quando conversei com minha esposa e ela não só concordou como apoiou. Pedi demissão, vendi uma casa e um carro que eu tinha, comprei uma escava-escavadeira usada e dei entrada em uma nova. E assim seguimos”, conta.

Arthur diz que sua participação na ABELME, o contato com outros locadores e entidades do setor, as amizades e a troca de experiências foram fundamentais para superar os desafios e cravar sua marca como locador. “Uma



Arthur Vieira, JCE Brasil



das dificuldades foi a valorização dos locadores da Bahia, já que no início dos anos 2000 muitas empresas ainda preferiam contratar locadores de outros estados”, lembra.

A empresa cresceu, se estabilizou, até que veio a pandemia em 2020. “Todos os setores sofreram muito. No nosso caso, ainda tivemos alguns poucos serviços, pois o operador trabalha sempre isolado na máquina e já utilizava EPIs que minimizavam a possibilidade de contágio. Mas não havia obras novas”, conta.

Outro agravante desse período e do pós pandemia, segundo Arthur, foi a entrada no mercado dos grandes players, ou seja, das megaempresas de aluguel.

“Isso complicou ainda mais a situação dos pequenos e médios locadores, pois esses players entraram com muita força e abraçaram uma fatia de mercado que diversos locadores pequenos atendiam. Vários dos nossos clientes passaram a optar por um único fornecedor e a transição foi difícil,” conta o empresário.

Atendimento e novos produtos

Mesmo assim, de acordo com Arthur, os pequenos começaram a se destacar por algo que o grande locador normalmente não oferecia: exclusividade no atendimento personalizado a cada tipo de demanda. Locar rompedores utilizados em obras de demolição foi outra solução

encontrada pelo empresário da Bahia. Nessa época, seu irmão Sylvio Vieira trabalhava com fornecimento de peças e manutenção deste tipo de equipamento.

“Um dos fornecedores que trabalhava com meu irmão, a JCE Brasil, passou a ter um relacionamento mais próximo pelo volume que

comprávamos e pelo relacionamento que tínhamos no mercado.

Meu irmão e eu nos tornamos sócios e juntos passamos a representar a JCE na Bahia, com a venda e distribuição de rompedores e pulverizadores”, diz

Arthur Vieira sente que o negócio de locação de

equipamentos para infraestrutura está, aos poucos e uma vez mais, recuperando o fôlego.

“Porém, com a revenda tem sido muito importante por oferecer soluções completas.

Hoje estamos à busca de outras marcas com tecnologia de alto nível para representar”, conta.

Empreendedorismo das Minas Gerais

Há 32 anos no mercado, Rogério Pereira Lima começou como prestador de serviços de manutenção e fabricação de peças para betoneiras. Migrou anos depois para locação de equipamentos leves em sociedade com o irmão, e juntos passaram a ocupar um bom espaço no mercado de locação das Minas Gerais. Quando o irmão saiu da sociedade, Rogério parou com a locação para voltar a fabricar peças.

Sempre atento ao ecossistema do Rental, percebeu que após a pandemia, os locadores mudaram a forma de trabalhar, comprando conforme a necessidade sem estocar peças ou máquinas, como faziam antes. “Foi quando, já em carreira solo, me tornei assistente técnico de todas as marcas de betoneiras, ao mesmo tempo em que passei a representar uma boa marca do Sul, a Horbach. Deu muito certo,

hoje trabalho com as marcas Raisman, Redline, IMC, Cr Ferramentas, UP, Dynapac e outras. Em função disso, criamos a Protecfer ShopMáquinas e um Centro de Estocagem e distribuição”, conta.

Atualmente a atividade de Rogério se divide em várias frentes: Protecfer fábrica de peças e locação de betoneiras, a Protecfer ShopMáquinas e um Centro de Distribuição.

Locação sempre

Atender ao setor de várias maneiras sempre foi a prioridade do empresário de Minas, tanto que hoje é diretor social do Sindileq Minas Gerais. Rogério também é um dos fundadores do Grupo LocadoresBR. “Em 2014, tive um problema sério de saúde e fiquei um ano sem andar. Dois anos depois, comecei a fazer fisioterapia aqui em Belo Horizonte e entre uma sessão e outra, criamos um grupo de Whats

App só para locadores”, diz ele. A ideia foi crescendo e inicialmente se estendeu para São Paulo, pelas mãos do Douglas Pereira e depois para outras regiões. “O grupo tomou forma, ganhou mais administradores e atualmente temos grupos de norte a sul do país. Hoje temos a Revista digital Locadores BR, criamos e apoiamos feiras e workshops em parceria com outras entidades do setor, como a Analoc Rental Show e passamos a ter uma repercussão e representatividade que antes sequer imaginávamos. Tenho muito orgulho disso”, arremata Rogério.



Rogério Pereira Lima, Protecfer

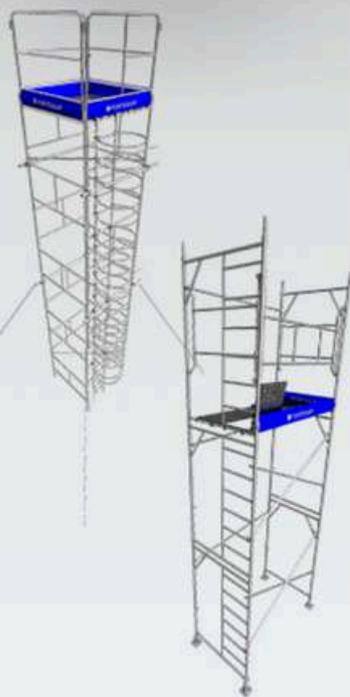


FORTEQUIP

DE NORTE A SUL DO PAÍS, CONTE COM A
**QUALIDADE DOS
NOSSOS PRODUTOS!**

Fone: 81 2137.6700
www.fortequip.com.br

Andaimes



Escoras



**Vigas Metálicas
e Forcado**



Piso Metálico



Seja o próximo franqueado de sucesso

Da maior rede de aluguel
de máquinas e equipamentos
para construção civil
da América Latina.

casado
construtor

casadoconstrutor.com





A número #1
em **Gestão**
para **Locadoras**

**Sisloc, a solução
mais completa para
a sua locadora.**

1000 +

Locadoras que usam o melhor sistema de gestão do Brasil

8000 +

Usuários que realizam as tarefas de forma fácil e eficiente

32 +

Anos de experiência em gestão para locadoras de equipamentos

O Sisloc é a solução mais completa para gestão de locadoras de bens móveis do Brasil. São **diversos módulos** desenvolvidos especialmente para atender às necessidades do seu negócio. Atendemos **locadoras de todos os portes e grupos de equipamentos**, de norte a sul do Brasil.

**Solicite uma
apresentação:**

Nossa equipe de especialistas está pronta para entender o momento da sua locadora e orientar na melhor solução para o crescimento sustentável do seu negócio.



Aponte a câmera para o QR CODE e fale com a gente!





Mineração: Armac cresce 20% no Norte do País

Companhia atua em produção de cobre, ferro, níquel e apoia minas de estanho, alumínio e nióbio

Rica em minérios como ferro, bauxita e manganês, a região Norte do País tem visto crescer a atividade mineradora e o número de empresas que operam no setor, de forma direta ou indireta. A utilização de escavadeiras, pás-carregadeiras, tratores de esteira e motoniveladoras, assim como caminhões basculantes que transportam grande quantidade de materiais, é cada vez maior. Isso porque a tecnologia avançada dessas máquinas permite uma mineração mais eficiente e segura, além de aumentar a produtividade das operações.

A Armac teve crescimento em locação de máquinas e

prestação de serviços nessa área, principalmente nas operações de Presidente Figueiredo (AM) - segundo maior produtor de estanho e terceiro de nióbio do País -, Oriximiná (PA) - segunda maior produtora de alumínio do Brasil - e Parauapebas (PA) - segundo maior pro-

ductor de cobre, ferro e níquel do País. A empresa registrou um aumento de 20% no apoio à mineração no Norte do País desde setembro, com novos contratos. Atualmente, conta com mais de 400 equipamentos em operação e 850 colaboradores atuando na região.



Evolução dos contratos de rental

Os contratos estabelecem condições, direitos e responsabilidades. Com a atividade de locação em constante crescimento, esse documento precisa acompanhar as mudanças

O que há de novo na área de contratos de locação de equipamentos para construção? O que fazer para garantir segurança jurídica e ter, ao mesmo tempo, a flexibilidade necessária para atender bem o cliente? Muitas são as variantes que todo locador precisa se atentar, desde possíveis alterações jurídicas até as inovações tecnológicas das máquinas. Por isso, ao utilizar um contrato abrangente e detalhado, é possível evitar eventuais conflitos e garantir segurança, num relacionamento saudável e transparente entre locador e locatário.

O presidente do Sindileq-MG, Eugênio Porto Gazzinelli, da Engeloc Empreendimentos, ressalta que cada situação tem suas particularidades e sugere que as locadoras adotem, inicialmente, uma boa política de cadastros. “Além disso, precisam ter suporte profissional que conheça bem o setor do rental. Aqui na Engeloc temos o apoio do advogado Paulo Gandra, do escritório Santos de Castro, parceiro do Sindileq-MG.



Monica Zambolini, vice Presidente ALEC

Outro fator necessário e que requer atenção é a assinatura dos documentos contratuais a serem feitos sempre pelas partes legítimas ou seja, os sócios responsáveis da empresa locadora”, explica.

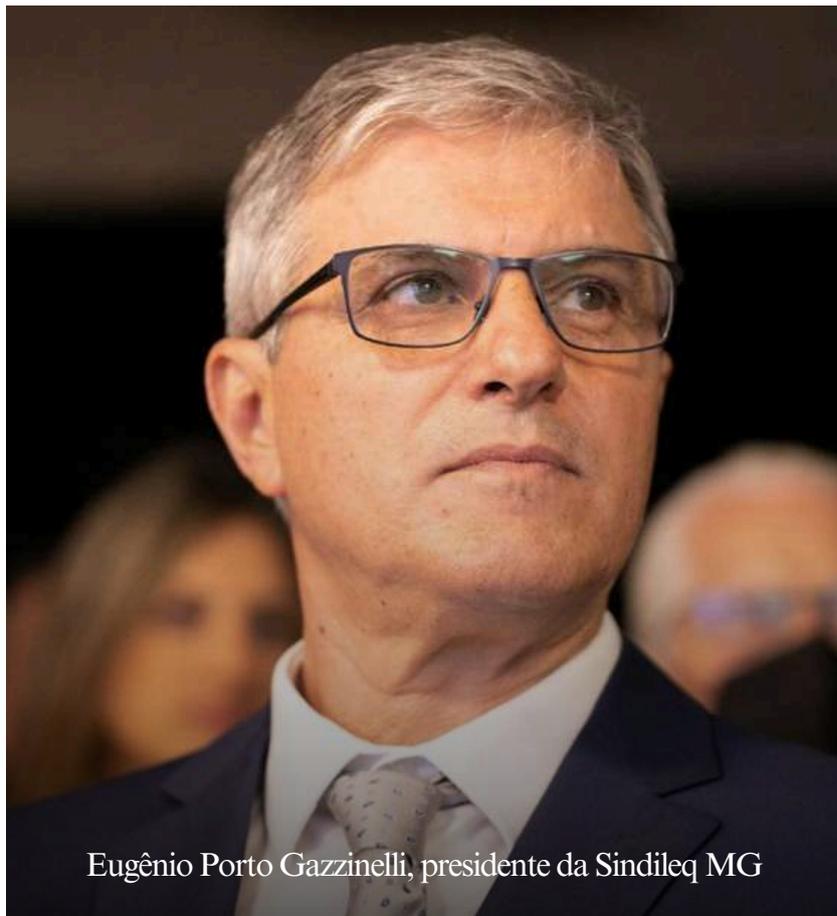
A advogada Monica

Zambolini, vice-presidente da Associação Brasileira de Locadoras e Bens Móveis (Alec) e diretora jurídica da entidade, enfatiza os pontos considerados fundamentais nos contratos de locação de equipamentos, como a periodicidade, indenização

por perda e manutenção por mau uso. “Também não se pode mais deixar de lado a cláusula de Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) nº 13.709/2018, que estabelece as diretrizes de como indivíduos, empresas e entidades governamentais devem armazenar, guardar e manipular informações pessoais obtidas dos usuários”, esclarece Zambolini.

Cláusulas e Modalidades

As práticas mais usuais na locação de bens móveis são a locação diária, semanal, quinzenal e mensal, com ou sem operador. As cláusulas mais comuns são o objeto, prazo, rescisão, juros, multa, foro de eleição, previsibilidade de cobrança de indenizações e manutenções. “Por essa razão, o contrato deve fixar muito bem o período e a possibilidade de prorrogação enquanto não houver a devolução do equipamento,” diz Monica Zambolini. Por sua vez, o presidente do Sindileq-MG reforça a questão da legitimidade das assinaturas. “Um bom contrato deve conter não apenas quem será o responsável pelo bem locado, mas também quem fará o frete, montagem, desmontagem e operação quando é o caso”.



Eugênio Porto Gazzinelli, presidente da Sindileq MG

Outro fator a não perder de vista em nenhum momento é o caráter bilateral dos contratos. Tanto o locador, quanto o locatário são responsáveis cada qual por sua parcela de obrigações contraídas. O contrato não pode apresentar surpresas e sim, prezar pela simplicidade, objetividade e que a parceria seja sólida do início ao fim.

Assinaturas digitais

A possibilidade da assinatura digital também é considerada um avanço. Com ela, assinatura digital também é considerada um avanço.

Com ela, ganhou mais praticidade e agilidade tanto para locadoras quanto para os clientes.

“Por estarem armazenados em plataforma digital, os contratos não correm risco de impugnação e invalidade, o que dá mais segurança a ambos os lados,” afirma Eugênio Gazzinelli.

Outro tema atual, segundo a vice-presidente da Alec, é a reforma tributária. “Já estamos atualizando os contratos de nossos clientes do escritório com previsões de mudanças nas questões tributárias, pois entendemos o contrato como um documento adaptável às circunstâncias do escopo de trabalho das empresas envolvidas”.

Garantias

As garantias de aluguéis, danos e devoluções no mercado de locação podem ser divididas em garantias reais e garantias pessoais. “Importante que todo contrato tenha em uma de suas cláusulas o valor das indenizações do equipamento e acessórios,” diz

Eugênio Gazzinelli.

A partir do momento que se assume um acordo, entende-se que este deve ser cumprido.

Monica Zambolini acrescenta que somente um contrato bem elaborado torna possível a execução, caso necessário.

“O documento precisa estipular o início e o fim do negócio jurídico, por isso é tão importante a previsão de indenização, caso o locatário não devolva o equipamento locado no prazo previsto.”

Como ter mais segurança jurídica e contratual



- 1 – Adote uma boa política de cadastros;
- 2 – Conte com um bom apoio jurídico, de preferência um escritório de advocacia especializado na atividade de aluguel de máquinas;
- 3 – Esteja atento às negociações e a quem vai assinar o contrato, que deverão ser os responsáveis jurídicos das empresas, tanto locadora quanto a locatária;
- 4 – No caso de equipamentos de médio e grande porte, inclua também no contrato quem fará o frete, montagem, desmontagem na obra, e ainda se for o caso, a pessoa responsável pela operação da máquina;
- 5 – Verifique bem as cláusulas: objeto, prazo, rescisão, juros, multa, foro de eleição, previsibilidade de cobrança de indenizações e manutenções;
- 6 – Cuide para que a LGPD faça parte do contrato;
- 7 – Adote assinatura digital. Dá mais praticidade, agilidade e mostra que sua empresa se atualizou.



De colecionador de ferramentas, a locador de máquinas

Adriano colecionava máquinas para trabalhar em obras e isso fazia a diferença no serviço que prestava. Um dia ele enxergou a possibilidade de transformar a paixão num negócio

Uma locadora de máquinas da cidade de Ubatuba, no Litoral Norte de São Paulo, teve a trajetória iniciada por uma paixão do seu proprietário: colecionar equipamentos. Adriano Alves Ribeiro, diretor da Loc Cobra, sempre foi um entusiasta por adquirir máquinas para obras de construção civil, antes de entrar para o ramo de locação. Ele trabalhava com pintura, mas já tinha roça-



deira, martetele, escavadeira, andaime, lavadoras de alta pressão, betoneira de diferentes marcas, e sempre creditou aos equipamentos a rapidez e a produtividade para a realização das obras. Sua variada coleção de itens despertava o interesse dos colegas, que não se faziam de rogados em pedir equipamento emprestado. Ele não sabia dizer não e acabava emprestando, inclusive alguns eram devolvidos

com defeito, por falta de cuidado. Essa experiência de compartilhar equipamentos próprios foi decisiva para ele perceber a necessidade das pessoas por esse tipo de produto.

O ano era 2011 e Adriano bem conhecido na região, quando teve a ideia de passar a cobrar pelo empréstimo dos itens da sua coleção, montando um pequeno negócio de aluguel na sua própria residência. “Quando as pessoas o procuravam para pedir equipamento emprestado, ele informava que a partir daquele momento estava alugando”, lembra Noeme da Silva Gomes, esposa e sócia da Loc Cobra.

Conforme a procura foi aumentando, houve a necessidade de adquirir maior quantidade de equipamentos e buscar um ponto maior para montar a loja, num espaço mais amplo para atender a demanda.

A partir desse momento, Loc Cobra começou a ser melhor estruturada com maior diversidade de itens, alugando também parafusadeiras, furadeiras, grupo gerador, caminhão Munck, mini-grua, balancim, régua vibratória, andaime fachadeiro, betoneira, perfuratriz, entre outros tipos de máquina.

“No início éramos leigos, não adotamos um processo de gestão adequado, então as pessoas danificavam as máquinas e acumulávamos prejuízos. Mas com o passar do tempo, incluímos regras contratuais, sistematizamos um processo de triagem para saber onde e como o equipamento será utilizado, em que tipo de obra vai trabalhar, critérios de limpeza para devolução da máquina, manutenção, enfim, aos poucos fomos profissionalizando o negócio”, descreve Adriano.

Recentemente, a Loc



Cobra mudou para um novo ponto em Ubatuba, no bairro do Lázaro, contratou mais funcionários e montou um showroom com minigrua montada, guincho de coluna, peneira elétrica, andaime fachadeiro, entre outros equipamentos. “Essa exposição de portfólio é importante, porque muitas vezes o cliente vai em busca de uma máquina e descobre outras mais difíceis de serem



encontradas na região”, explica. A empresa atende às regiões de Ubatuba, Parati e Laranjeiras.

De acordo com Adriano, todo tipo de obra necessita de máquinas alugadas, embora os clientes tenham diferentes perfis. “As empreiteiras buscam equipamentos com frequência no rental, entretanto o lucro com esse tipo de cliente fica, em parte, comprometido devido a custos com manutenção, uso excessivo e danos na parte técnica.

O consumidor final também aluga para trabalhar em obras de menor porte. Esse público geralmente é mais cuidadoso e receoso de devolver o produto com problemas”, explica.

Cerca de 65% a 70% da demanda da Loc Cobra é por parte de construtoras, que compram pacotes de locação diária, semanal, quinzenal e mensal. Os valores tendem a baratear conforme aumenta o tempo da máquina alugada.

Assim como a maior parte das locadoras de médio e



pequeno porte, a Loc Cobra foi organizando aos poucos a sua estrutura de gestão. A empresa começou a registrar seus pedidos nos famosos bloquinhos com carbono, foi se modernizando por meio de sistemas totalmente digitalizados e focados na atividade de rental.

Em relação ao mercado, Adriano destaca que a partir de setembro o mercado de locação na região de

Ubatuba tende a aquecer em razão de obras de manutenção residencial nas casas de veraneio.

As construtoras também passam a se movimentar mais com vendas de apartamentos, após o período de inverno, aumentando a procura por aluguel de escoras, andaimes, marteletes, entre outros.



Solução #1
em **Gestão**
para **Locadoras**

sisloc®

Soluções dimensionadas
para cada perfil de locadora.



Agende uma apresentação **gratuita!**



+55 31 99903-9758



comercial@sisloc.com.br



Como ter sucesso na locação de furadeiras

Esses equipamentos podem ajudar sua empresa se tornar rentável, mas é preciso estar atento às suas condições de uso, manutenção e armazenamento

Um dos itens mais procurados da locação de equipamentos é a furadeira. O fato é que o usuário já não quer se preocupar com a posse do equipamento, mas sim ver o seu problema resolvido com o furo na parede ou onde ele precisar. É aí que entra em campo a expertise do locador ao diagnosticar com cuidado e precisão o equipamento correto para cada necessidade, sejam nas bancadas de madeira, alvenaria e azulejos, cerâmica, concreto ou superfícies metálicas.

A praticidade de poder contar com uma furadeira

de qualidade sem precisar investir na compra já é percebido pelo mercado como um grande benefício, mas, caso o usuário não receba por parte do locador as orientações corretas de uso, isso pode trazer problemas dos dois lados do balcão. O locador precisa estar atento não apenas à demanda, mas também em cuidar do seu patrimônio para que suas furadeiras e outros equipamentos tenham a vida útil mais longa possível e atendam a um número grande de clientes.

Leonardo Rebes Augustin,

diretor da RM Locações de Porto Alegre, com oito filiais em todo o Rio Grande do Sul, tem mais de 35 anos de mercado e muita experiência em tudo o que se refere à locação de equipamentos. Sua empresa adota procedimentos importantes para valorizar cada locação, seja qual for o tipo de máquina. “No caso específico das furadeiras e ferramentas elétricas a questão chave é a manutenção preventiva. Se as questões de manutenção forem respeitadas, obviamente teremos uma vida longa útil e com isso um bom retorno financeiro”, diz.



Leonardo conta que quando o equipamento retorna para a RM são feitos vários testes de operação até que vá para as mãos do próximo cliente. “Se constatarmos um desgaste natural, a responsabilidade é do locador. Mas se detectarmos mau uso é cobrado de quem loca. Por isso fazemos questão absoluta de orientar”, explica Augustin.

Renato Soares de Aguiar, diretor da Edificar Comércio e Locação de Máquinas e Equipamentos, locadora sediada em Belo Horizonte, alerta que no caso das furadeiras, além do desgaste e das brocas com diâmetros superiores aos especificados pelo fabricante, o mau uso também pode ser constatado por marcas de tinta, de concreto, motor que não aciona por excesso de trabalho ou utilizado para fazer furos em outros materiais que não os especificados para aquele equipamento.

De acordo com o empre-

sário mineiro, é fundamental olhar também para as questões como armazenamento e limpeza. “Para aqueles que querem manter o ativo da própria locadora, saber sobre o uso do equipamento é importante. Mas cuidar da maneira como ele é limpo, acondicionado e guardado é imprescindível”, diz.

EDIFICAR
COMÉRCIO E LOCAÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Renato salienta que um dos principais motivos do usuário na preferência por locação e não da compra de furadeiras é, além do alto investimento, o fato de que nem todo mundo tem espaço suficiente para armazenar uma ferramenta que não é utilizada com frequência.

“E aí que entramos nós, locadores. “Nossos equipamentos devem ser acondicionados e guardados em locais totalmente isentos de umidade, poeira e demais produtos que possam causar corrosão aos componentes. A limpeza precisa ser feita

com produtos que garantam o bom aspecto da máquina, orienta.

Características e Especificações de uso

As furadeiras variam confor me a potência requerida para um determinado servi-ço. No mercado brasileiro a potência pode variar de 550w a 650 w. Segundo as especificações de alguns fabricantes, as furadeiras elétricas são recomendadas para todos os tipos de trabalho e materiais. Mas existem também as opções pneu máticas e com bateria de íon de lítio, estes tão funcionais quanto as elétricas, porém com mais mobilidade para serem levados a qualquer lugar sem depender de tomada.

Quando o tema é velocidade, elas também diferem. As furadeiras indicadas para madeira possuem velocidade de média a baixa e sem impacto. O mesmo acontece com as usadas para furar metais. As indicadas para alvenaria e cerâmica, por sua vez, são de alta velocidade e com impacto.

“Por isso, é necessário alterar a furadeira conforme a superfície e utilizar as brocas específicas conforme cada diâmetro e aplicação. Tal necessidade precisa ficar clara para o cliente no ato da locação, de modo a evitar problemas”, arremata Augustin.



Conteúdo 100% segmentado

+8K

Mais de 8.000 seguidores reais



Revista on-line em formato Flipbook



Maior ecossistema rental do Brasil

Portal LocadoresBR atualizado em tempo real
com informações sobre o nosso setor

WWW.LOCADORESBR.com.br



REVISTA ELETRÔNICA
LOCADORESBR



Anuncie Aqui
(75) 98845-7476
Caio Barros