

APELMAT

Associação Paulista dos Empreiteiros e Locadores de Máquinas de Terraplenagem, Ar Comprimido, Hidráulico e Equipamentos de Construção Civil.

Dezembro/ 2019 | Edição 171

34
anos

SETOR DE LOCAÇÃO VOLTA A CRESCER

Trabalhos em
loteamentos,
construção civil,
mercado
imobiliário e no
agronegócio
estão em alta

EXISTE UM JEITO DA SUA EMPRESA
**GANHAR MAIS
VERSATILIDADE!**

Lançamento
Escavadeira 200G

- Econômico motor a diesel PowerTech™.
- Sistema de gerenciamento Powerwise™ III.
- Modo ECO (Econômico) – Reduz o consumo sem afetar a força.
- Botão de aumento de potência para gerar força hidráulica adicional.

TECNOLOGIA COMPLETA

Conheça a 200G e saiba o que ela pode fazer por você!

Seja para alugar, construir ou fazer manutenções, as Escavadeiras 200G da John Deere tem a tecnologia para superar qualquer desafio, inclusive otimizar o seu negócio.

Conte com a disponibilidade e atendimento da **Veneza Equipamentos**, presente em 11 Estados Brasileiros e eleve o seu trabalho para outro nível de rentabilidade. Não perca tempo. Fale com a gente.

Cada vez mais próximos dos nossos clientes.

 VenezaEquipamentos.com.br  [Veneza Equipamentos](https://www.facebook.com/VenezaEquipamentos)  [@vенеza_equipamentos](https://www.instagram.com/@vенеza_equipamentos)  [Grupo Veneza](https://www.linkedin.com/company/GrupoVeneza)

Veneza Equipamentos

Rod. Eng. Ermênio de Oliveira Penteado
Marginal Norte, Km 59,8 - Helvetia - Indaiatuba/SP
(19) 3115 5100





Flávio Figueiredo Filho
Presidente APELMAT/SELEMAT

RETOMADA EM GRANDE ESTILO

Afirmar que o mercado de locação de equipamentos está aquecido é longe de ser mera especulação, mas uma constatação do que temos acompanhado. Diariamente interagimos com colegas locadores do quadro associativo da APELMAT e do SELEMAT, e são constantes os pedidos de sublocação de determinados modelos de máquinas, itens para completar a frota, necessidade de contratação de operadores, informação sobre projetos que se iniciam.

Alguns contratos são de locação de curto prazo, vários para o interior paulista, mas a quase totalidade distribuída para segmentos diversificados e na iniciativa privada, tanto em trabalhos na construção civil, loteamentos, indústria, obras urbanas, como na mineração e no agronegócio. Ficou nítido que, embalados por um novo ritmo da economia do país, os locadores largaram mão de se queixar da falta de investimentos em obras de infraestrutura e começaram se virar com o que tem no mercado.

O resultado tem sido surpreendente. O cenário está positivo para o setor de linha amarela, segmento que requer alto investimento e custo operacional, com diferentes variáveis que tornam a atividade mais complexa, como logística, tecnologia, seguro de máquina, garagem, manutenção, depreciação, entre outros aspectos. Ainda assim, as locadoras estão conseguindo adequar receitas e despesas e o crescimento vem sendo gradual, sustentado.

A indústria de máquinas também tem bons motivos para comemorar. Até o mês de outubro de 2019 foram vendidas 5.343 unidades de retroescavadeiras no mercado brasileiro, quantidade que equivale a mais que o dobro de todas as vendas desses equipamentos feitas durante todo o ano de 2018. Os dados são da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Dados da Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema) são ainda mais específicos para o setor de locação e revelam que as vendas para esse segmento saltaram de 17% para 20%. Portanto, sob a ótica dos fabricantes, a locação está cada vez mais positiva, atraente e apresentará crescimento.

Para completar o cenário de boas notícias, o projeto sobre a duplicata do locador foi aprovado recentemente pela Câmara dos Deputados, em Brasília, na Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria, Comércio e Serviços (CDEICS). A proposta altera a lei para permitir a emissão de faturas e duplicatas sobre contratos de locação de bens móveis ou imóveis.

Agora falta a aprovação na Comissão de Constituição e Justiça (CCJ), o que aguardamos com otimismo e estamos certos de que em breve teremos um resultado satisfatório, que chegará num momento de muito trabalho.

BOA LEITURA!

Diretoria Apelmat - 2018 - 2022

Flávio Figueiredo Filho - Presidente
Paulo da Cruz Alcaide - Vice-presidente
José Antonio Spinassé - Vice-presidente
Hilário José de Sena - Vice-presidente
Wanderley Cursino Correia - Vice-presidente
Edmilson Antonio Daniel - Vice-presidente
Ivomario Netto Pereira - Vice-presidente
Ademir Geraldo Bauto - Vice-presidente
Vanderlei Cristiano Vieira Rodrigues - Secretário
Ricardo Bezerra Topal - Tesoureiro
Adalto Feitosa Alencar - Diretor Executivo
Emerson Dias Correia - Diretor Executivo
Afonso Manoel Vieira da Silva - Diretor Executivo
José Abrahão Neto - Conselho Fiscal
Vicente de Paula Enedino - Conselho Fiscal
Luiz Gonzaga de Brito - Conselho Fiscal
Antero Borges Duarte (Taco) - Conselho Fiscal
Manuel da Cruz Alcaide - Conselho Consultivo
Maurício Briard - Conselho Consultivo
José Sorrentino Dias da Silva - Conselho Consultivo
Antonio Augusto Ratão - Conselho Consultivo

Diretoria Selemat - 2018 - 2022

Flávio Figueiredo Filho - Presidente
Paulo Da Cruz Alcaide - Vice-presidente
José Antonio Spinassé - Secretário
Ricardo Bezerra Topal - Tesoureiro
Milton Cavalcante de Amorim – Suplente de Diretoria
Hilário José De Sena - Suplente de Diretoria
José Abrahão Neto - Suplente de Diretoria
Flavio Daniel Sotelo Filho - Suplente de Diretoria
Antero Borges Duarte – Conselho Fiscal – Efetivos
Dionísio Mendes da Silva - Conselho Fiscal - Efetivos
Jamerson Jaklean Silva Pio - Conselho Fiscal – Efetivos
Ademir Geraldo Bauto - Conselho Fiscal – Suplentes
Anderson Alex Martins Piro - Conselho Fiscal – Suplentes
Gilberto Santana - Conselho Fiscal – Suplentes

Conselho Técnico

Alcides Guimarães (Manga) - Jumar
Álvaro Antunes - Fleetcom
Anselmo Gomes - Sotreq S/A
Antônio Augusto Ratão - Manuel Ratão Tratores
Assis Tavares - Veneza Equipamentos
Celio Neto Ribeiro - SGB/WP
Claudio Terciano - Divepe/FORD
Edson Greggio - Automec JCB
Edson Yamamoto - Yanmar do Brasil
Fábio Carmona - Veneza Equipamentos
Flavio Pereira Rodrigues - Brasif
Flávio Torres - Torres Seguros
Geraldo Gatti - Consefor Consultoria
Jefferson Lázaro - Lazaro Advogados
Jose Alberto Bueno - JB Bueno Adm
Keller M P De Mello - Tracbel S/A

Luiz Carlos Berelli - Ensimtec Gebach
Luiz Carlos G. Toni - Indeco Brasil
Marcelino Luiz Baião - CNH Industrial Brasil Ltda
Michel Geraissate – Comingersol
Paulo Lancerotti
Ricardo Zurita - Komatsu
Wilson Soler Filho - Auxter

A Revista APELMAT/SELEMAT é uma publicação da Associação Paulista dos Empreiteiros e Locadores de Máquinas de Terraplanagem e Ar Comprimido e do Sindicato das Empresas Locadoras de Equipamentos e Máquinas de Terraplanagem do Estado de São Paulo.

Os artigos assinados não refletem necessariamente a opinião da APELMAT/SELEMAT. As informações que constam nos anúncios e informes publicitários veiculados são de responsabilidade dos anunciantes.

Sua opinião é muito importante

Envie seus comentários, críticas, opiniões ou sugestões para: revista@apelmat.org.br, teremos prazer em responder.

Para "Sugestões de Pauta" ou indicação de matérias, entre em contato com nossa redação através do e-mail: redacao@apelmat.org.br.

Conselho Editorial

Flávio Figueiredo Filho
José Antonio Spinassé
Wanderley Cursino Correia
Vanderlei Cristiano Vieira Rodrigues
Antonio Augusto Ratão

Comunicação APELMAT/SELEMAT

Santelmo Camilo – Editor
Jornalista responsável, Mtb 30662
Rita de Cássia Tizeo, departamento administrativo e financeiro
Mário Eduardo Ferranti, departamento comercial

Editoração Gráfica:
Feel - Agência de Publicidade
Victor Fernandes - Diretor Gráfico
Yanka Omena - Designer Chefe

SEDE

Rua Martinho de Campos, 410
Vila Anastácio - São Paulo - SP
CEP 05093-050
Telefone: 11 3722-5022
apelmat.org.br
selemat.org.br

SUMÁRIO



12 | **Capa: Mercado de locação volta a crescer**



18 | **Locadores encontram novos nichos de mercado**



22 | **Combate a roubo de equipamentos**

06 | **Vitrine de novidades do setor**

26 | **Conceitos e impactos na tributação do aluguel**

35 | **Dois anos de Reforma Trabalhista**

16 | **Automec/JCB é premiada em conferência global**

28 | **Tabela de preços de locação de equipamentos**

37 | **Conheça as Câmaras Técnicas da APELMAT**

20 | **Estudo de mercado da Sobratema**

31 | **Gestão automatizada**

40 | **Classificados**

RETOMADA NAS VENDAS

As receitas de vendas da indústria brasileira de Máquinas e equipamentos registraram leve crescimento no mês setembro de 2019. Em relação ao mês imediatamente anterior, o crescimento foi de 0,1%. Sobre o mesmo mês de 2018 de 2,2%. Esta melhora proporcionou um crescimento na taxa acumulada no ano, de 1,1% até agosto, para 1,2% em setembro.

O mercado do doméstico vem reagindo melhor, a preocupação do fabricante está na desaceleração das atividades no mercado internacional, pois mais de 40% das suas vendas tem como destino estes mercados. De acordo com a Abimaq (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos), neste ano o crescimento observado de 1,2% originou, predominantemente, na melhora no mercado doméstico cujas vendas de máquinas cresceram 6,2% em relação a 2018. O bom desempenho no mercado domésti-



co no mês de setembro (+6,8%) fez com que as vendas de máquinas e equipamentos voltassem a superar os dados de 2018.

O crescimento interno foi puxado pelas vendas de máquinas para celulose, máquinas para agricultura e para a indústria de transformação.

Ainda segundo a associação, as exportações, que em 2018 tiveram importante papel no crescimento registrado pelo setor, neste ano esbarrou num ambiente mundial em desaceleração e conturbado que levou ao seu encolhimento em 4,5%.



LOCAÇÃO OTIMISTA

Em sua sétima edição, o Congresso Nacional de Valorização do Rental realizado no Rio de Janeiro reuniu empresários, fornecedores e lideranças sindicais do setor de locação na sede do Sinduscon-RJ. Organizado pela ANALOC - Associação Brasileira dos Sindicatos e Associações Representantes dos Locadores de Equipa-

mentos, Máquinas e Ferramentas, o evento debateu temas como reforma tributária, mercado de locação e a situação político-econômica do país.

O congresso contou com a participação do deputado federal Márcio Labre (PSL-RJ), responsável por levantar pontos cruciais sobre a reforma tributária e da previdência; do fundador da Casa do Construtor, Expedito Arena, um case de sucesso, e do jornalista Luís Artur Nogueira, que apresentou uma

visão global sobre a situação política e econômica do Brasil e do mundo.

Além da abordagem com um viés político e econômico, também foi possível aferir o grau de receptividade da plateia sobre um ponto crucial no mercado: o futuro do país. Nesse aspecto, um dado interessante: 87,8% dos participantes acreditam que o seu negócio estará ainda melhor nos próximos nove meses.

O evento contou com o apoio de entidades como o Sindileq-MG, Sindileq-PE, Sindileq-CE, Sindileq-GO, ABELME, SOBRATEMA, SELEMAT, ABRASFE, APELMAT e ALEC. O patrocínio para a realização do encontro partiu de empresas como Manitou Group, Menegotti, Valence JCB Máquinas, Fortequip, Wolkan, Wacker Neuson, CSM e SISLOC.

Para o presidente da APELMAT/SELEMAT, Flávio Figueiredo, o evento teve um fluxo interessante de participantes. "Estamos percebendo que existe um aquecimento efetivo no mercado de locação e isso foi constatado no congresso, onde mais de 80% dos participantes estão confiantes no futuro do país".

EXPORTAÇÕES EM ALTA

A Ciber, empresa do Wirtgen Group, completou 61 anos em 2019, ano em que ultrapassou mais de 1800 usinas de asfalto produzidas desde sua fundação. As exportações das usinas fabricadas pela empresa estão entre os pilares de crescimento da marca, além do desenvolvimento de novas tecnologias. Em 2018, a empresa cresceu 17% suas exportações de usinas, excluindo a Argentina, cujo país as vendas foram menores em detrimento da crise econômica.

“Para 2019, os planos são de crescer mais 23% as exportações e seguir expandindo a presença em países onde já estamos e, sobretudo, conquistar novos territórios e clientes”, conta Jandrei Goldschmidt, gerente de marketing da Ciber. De acordo com ele, o Wirtgen Group, além de suas 5 fábricas de produtos localizadas na Alemanha, também possui fábricas com produção local na China, Índia e no Brasil. As fábricas situadas na Alemanha abastecem a todos mercados no mundo, enquanto as demais fábricas produzem modelos específicos visando atender a especificações e perfil de cada mercado com demandas locais.

A Ciber, no Brasil atende ao mercado com toda gama de produtos do Wirtgen Group, portanto importa equipamentos da Alemanha e, também produz modelos nacionalizados como a fresadora Wirtgen W100, os rolos compactadores Hamm 3411 e HD90, a pavimentadora Vögele S1300-3, além



da linha completa de usinas e pavimentadoras de asfalto Ciber que produz e exporta para todo Hemisfério Sul. Os principais mercados são América Latina, África, Sudeste Asiático e Oceania.

“Todos os mercados são criteriosamente estudados e analisados antes de comercializarmos qualquer produto com objetivo de assegurar que os equipamentos Ciber estejam adequados às demandas e especificações requeridas em cada país. As usinas Ciber são certificadas e exportadas já configuradas para atender as exigências locais”, explica Jandrei.

Para ele, a indústria brasileira de máquinas para construção já apresentou melhoras no setor em 2018, em relação ao período de crise entre 2015 a 2017. “No entanto, ainda demandará um período além de 2019 para conseguir voltar aos patamares de volumes comercializados em 2013 e 2014. Será preciso uma agenda muito positiva quanto a investimentos em infraestrutura rodoviária no país para alavancar significativamente as importações e a produção da indústria nacional”, arremata.



ROMPEDORES HIDRÁULICOS AJCE



The machine never tells a lie.

A máquina nunca mente.

100% FABRICADO NA COREIA 

Ponteiros,
Peças de reposição para
rompedores de todas as marcas,
Linha de acionamento hidráulico,
Assistência técnica especializada.

Bebedouro/SP

(17) 3343-5430 / (17) 99713-0904

São Paulo/SP

(11) 2776-0414 / (11) 98769-1044

www.rhkrompedores.com.br





MÉDIO E GRANDE PORTE

A Komatsu complementou sua linha de produtos com equipamentos de médio e grande porte no Brasil. A fabricante introduziu ao longo do ano alguns modelos de carregadeiras de rodas, escavadeiras hidráulicas, e um caminhão rígido fora-de-estrada, destinados a aplicações severas e para proporcionar boa disponibilidade e produtividade.

Ricardo Zurita, gerente de marketing de produto, informa que a empresa aposta na retomada do mercado e, conseqüentemente, no reaquecimento das atividades econômicas nos setores de locação e prestação de serviços, construção, mineração, industrial e agrícola,

Na linha de carregadeiras de rodas, o destaque foi para os modelos de porte médio WA320-6 na versão para movimentação de biomassa, com caçamba de 5,5 m³, a WA380-6 e a WA430-6, estas com capacidades de caçambas de 3,3 m³ e 3,5 m³, respectivamente. “Esses modelos atendem a diversos tipos de aplicação, em especial, aquelas voltadas à movimentação e estocagem de materiais (biomassa, areia, brita, etc.), carregamentos de caminhões, alimentação de moegas, entre outros”, diz Zurita.

De acordo com ele, os produtos se destacam pela construção robusta, durabilidade e confiabilidade, além de alta liquidez no mercado de equipamentos seminovos. “Essas características proporcionam às empresas de locação um ótimo retorno sobre seus investimentos, já que este mercado normalmente exige a substituição periódica de equipamentos, entre três e cinco anos de uso, em alguns casos, além de proporcionarem baixo custo operacional e alta performance”, arremata.



PRÉ-LANÇAMENTO NEW HOLLAND

A New Holland Construction aproveitou o momento de boas expectativas do mercado brasileiro para fazer o pré-lançamento do rolo compactador V110. O equipamento está disponível em três versões para diferentes aplicações de compactação de solo, com cabine aberta ou fechada – ambas com a certificação ROPS/FOPS de segurança. O equipamento tem motor FPT S8000 3,9 litros turboalimentado, com transmissão hidrostática.

Giovanni Borgonovo, gerente de marketing da New Holland Construction, explica que o lançamento efetivo do equipamento será feito no primeiro semestre de 2020, quando estará

disponível para compra a toda a América Latina a partir do Brasil. “Com o pré-lançamento feito na Paving Expo, podemos avaliar como será a aceitação do produto no mercado neste primeiro momento. Isso é importante para que a marca fique bem posicionada em relação à concorrência”, diz.

Giovanni explica que a CNH Industrial é reconhecida em todo o mundo pela presença no segmento de compactadores e já comercializou mais de 13 mil unidades desse equipamento no mercado internacional. “Estamos trazendo o produto para o Brasil em razão das novas concessões e oportunidades na área de infraestrutura viária para os próximos anos”, observa.

O V110 reforça o conceito de compactação dinâmica, combinando os efeitos da compactação estática e força dinâmica, com duas frequências (31 Hz e 34 Hz) e duas amplitudes de vibração (0,8 mm e 1,8 mm). Seu tambor dianteiro de 32 mm é o de maior espessura do mercado, proporcionando maior confiabilidade e maior carga no eixo dianteiro, aumentando a capacidade de compactação. Opcionalmente, o V110 pode vir equipado com tambor de 25 mm.

NOVOS MODELOS DE TRATOR DE ESTEIRAS E ESCAVADEIRA

A John Deere deu uma ampliada no portfólio de equipamentos fornecidos ao mercado brasileiro e lançou recentemente dois novos modelos para o setor de mineração: o trator de esteiras 1050K e escavadeira Hitachi ZX350 LC-5. Os produtos foram apresentados na Exposibram e, de acordo com a fabricante, são resultados de anos de pesquisa e extensa análise de feedback junto aos clientes.

O novo trator de esteira possui a produtividade necessária para mineração, pedreiras, construção e outras aplicações de grande escala. “Nós estamos felizes em trazer este trator de esteira 1050K para o Brasil. Essa nova geração atende aos níveis de exigência dos clientes de mineração”, afirma Roberto Marques, diretor de vendas da divisão de construção John Deere Brasil. “O feedback dos clientes foi vital para o desenvolvimento desse novo trator de esteira.

O 1050K possui um motor John Deere

PowerTech™ de 350 cavalos Estágio IIIA que atende os níveis de emissões da MAR-1. Além de menos poluentes, por serem eletrônicos, os motores John Deere estão preparados para os recentes avanços tecnológicos que, de acordo com a fabricante, levarão o consumidor a um novo patamar de conectividade, permitirão melhor gerenciamento da frota e, conseqüentemente, reduções de custos de produção.

A transmissão hidrostática de trajetória dupla da 1050K permite que um operador carregue uma carga completa por meio de giros sem perder material, ao contrário das transmissões de torque-conversor nas máquinas da concorrência.

Já a escavadeira Hitachi Zaxis 350LC-5 possui a opção de escavação em massa, sendo destinada a aplicações de grande escala. O modelo possui força de escavação do braço e elevado torque de giro, oferecendo a produtividade e durabilidade para atender às necessidades dos

clientes de mineração.

Além disso, conta com motor Isuzu e sistema hidráulico HIOS III, que equilibra o desempenho do motor com a vazão hidráulica.

Dessa forma, gera velocidade de lança e braço, voltando o braço para cavar mais rápido e possibilitando mover mais terra em um dia de trabalho. A escavadeira conta com monitor intuitivo que auxilia no diagnóstico de falhas, além de sistema de telemetria que possui capacidade de programação e diagnóstico remoto.

Os novos produtos, assim como os demais equipamentos fabricados pela John Deere, contam com o JDLink™, que tem como principal objetivo o gerenciamento de frota, monitoramento do consumo de combustível e horas de funcionamento. Esse sistema envia alerta das condições do equipamento, que segundo a John Deere reduz custos e possibilita lucratividade na operação.



NOVOS ROLOS VIBRATÓRIOS CATERPILLAR



A Caterpillar incluiu mais dois compactadores vibratórios tandem de tamanho médio à linha de produtos para pavimentação. Os novos modelos Cat® CB7 e CB10 são produzidos na unidade da empresa em Piracicaba-SP. A nova nomenclatura corresponde às classes de peso de 7 e 10 toneladas, respectivamente. Além disso, esses modelos podem ser equipados com um sistema de vibração oscilatório para proporcionar versatilidade de aplicação.

De acordo com a fabricante, ambas as máquinas possibilitam melhorias aos controles do operador, ao sistema de pulverização de água e ao acesso de serviços e pacotes de iluminação.

Os aprimoramentos tecnológicos são fornecidos opcionalmente pelo Controle de Compactação Cat. Os sistemas de mapeamento combinam sensores de temperatura infravermelhos

com mapeamento GPS, para manter o operador informado sobre a temperatura do asfalto, a posição da máquina, a contagem e a cobertura das passadas. Esse sistema intuitivo melhora muito o desempenho noturno e registra informações para a futura análise de processos e documentação de controle de qualidade.

A opção pelo sistema de comunicação “máquina para máquina” aprimora a eficiência no local de trabalho. O sistema ajuda a manter os padrões de rolagem em sincronia e compartilhando os mapas de cobertura e de contagem de passadas entre os displays de operação de várias máquinas.

As aplicações típicas do CB7 e CB10 incluem rodovias, ruas de cidades, estradas rurais, duplicações de pistas, pátios, áreas industriais, sobreposições, pistas de aeroportos entre outras obras

de pavimentação.

O motor Cat C4.4 atende aos padrões de emissões Tier 3, Estágio IIIA e MAR-1 e fornece 110 hp de potência no CB7 e 130 hp de potência no CB10. O C4.4 vem de fábrica com o modo econômico e controle automático de velocidade, proporcionando uma compactação uniforme, com economia de combustível e reduzidos níveis de ruído e custos operacionais.

A visibilidade do operador pode ser melhorada com o opcional de posicionamento de acesso 360°. Esta nova tecnologia de volante de direção elimina o console de direção frontal, permitindo que o operador monitore facilmente o desempenho do sistema de aspersão de água. Um monitor LCD e controles intuitivos simplificam a operação para um ambiente operacional confortável.

MERCADO DE LOCAÇÃO REAGE E VOLTA A CRESCER



Os setores da construção civil, indústria, mineração, agronegócio, óleo e gás, além de prefeituras são os que mais têm demandado locação de equipamentos. Para 2019, espera-se um crescimento entre 15% e 20%

A certeza da retomada de mercado de locação de equipamentos deixou de ser uma mera aposta, para se tornar realidade. O setor teve um crescimento de 10% em 2018, quando o país apontara para um novo direcionamento político-econômico, e em 2019 é previsto um novo salto estimado entre 15% a 20%, de forma sustentada e progressiva. Apesar do Brasil ainda não ter, de fato, efetivado obras de infraestrutura decisivas para impulsionar o setor em larga escala, atualmente há oportunidades que têm atraído investidores em diferentes áreas para concessões e privatizações.

Os dados foram levantados pelo diretor da Escad Rental, Eurimilson Daniel, que além de associado à Apemat/ Selemat, também faz parte da diretoria da Analoc e Sobratema. As informações condizem com a avaliação dos fabricantes e revendedores de equipamentos

consultados pela reportagem. Num contexto mais amplo, a expectativa é que a demanda por uso de máquinas seja crescente.

Hoje o mercado brasileiro possui cerca de 15 mil locadoras de equipamentos das linhas leves, manuais e compactas, guias, plataformas, guindastes e da linha amarela. A capacidade de faturamento de todos esses segmentos é estimada em R\$ 12 bilhões ao ano, considerada a capacidade instalada. Da linha amarela, especificamente, estima-se que existam em torno de 2700 locadoras no país.

“O setor de locação é de capital intensivo, ou seja, as locadoras precisam investir em equipamentos alinhados com o momento da tecnologia, da economia, da expectativa do mercado e do cliente, para crescer de maneira competitiva”, conjectura Daniel. Nesse senti

do, as empresas que não contarem com um portfólio de máquinas atualizadas, dificilmente conseguirão melhorar o faturamento.

Setores aquecidos

A Construção civil melhorou, apresentando crescimento lento e gradual, com maior entrada de projetos nas prefeituras, lançamentos imobiliários e retomada de obras. O primeiro setor a sentir esses reflexos é o de ferramentas e equipamentos leves, que já está aquecido, embora ainda não tenha atingido os índices de desempenho do período pré- crise.

Na sequência, estão alguns serviços que envolvem a linha amarela, englobando equipamentos de menor porte, além de execução de terraplenagem e pequenas

empreitadas, onde os locadores estão envolvidos. São trabalhos de limpeza, locações por períodos de curto prazo, serviços de elétrica e hidráulica que envolvem movimentação de terra, entre outros.

Na agricultura ainda não havia demanda expressiva de locação de máquinas da linha amarela, mas de acordo com Daniel, já é possível identificar uma mudança de cultura nesse mercado em relação ao aluguel. “Muitas usinas estão optando por locar ao invés de investir na compra de maquinário e isso gerou um desempenho positivo para a locação na

agricultura”, diz.

Na mineração, as catástrofes ocorridas nas cidades de Mariana e Brumadinho, no estado de Minas Gerais, geraram necessidade da atuação de máquinas de linha amarela, o que elevou a procura por equipamentos desse segmento. Além disso, a Petrobrás está retomando alguns projetos na área de óleo e gás, e isso tem demandado máquinas.

“Percebemos que 2019 foi o ano da virada. Em 2018, o setor de locação parou de cair e começou a retomar de maneira lenta e gradual, mas quando

comparamos o segundo semestre de 2019 em relação ao mesmo período do ano anterior, constatamos um nítido crescimento”, avalia Daniel. De acordo com ele, há um viés de estabilidade do crescimento alcançado, os empresários da locação estão se mostrando dispostos a não deixar a política contaminar seus negócios. Por isso, ele identifica que os setores onde a locação está reacendida são nitidamente independentes da política, e com isso o mercado cresce organicamente, mesmo sem grandes investimentos de infraestrutura.

Otimismo

Antonio Augusto Ratão, diretor da MRT – Manuel Ratão Tratores, mostra-se otimista com o desempenho mercado. Ele diz que com as atuais oportunidades, os locadores não podem culpar ninguém por falta de trabalho, muito menos ficar de braços cruzados a espera de que algo surpreendente aconteça na infraestrutura.

“O governo já anunciou que os recursos estão escassos e não vai fazer milagre econômico para investir em grandes obras de infraestrutura”, argumenta Toninho. “Nesse sentido, a solução para os locadores tem sido se fortalecer na iniciativa privada, nos setores da agricultura, mineração, industrial e farmacêutico. Os resultados têm sido satisfatórios”.

Para exemplificar, ele cita algumas obras paralisadas ou com baixa demanda para locação e avalia que no momento as locadoras não devem tentar sobreviver de construção de infraestrutura. “As obras de Rodoanel, em São Paulo, foram interrompidas, talvez sejam retomadas em 2020 por causa das eleições. A duplicação da Rodovia dos Tamoios está aplicando muita tecnologia de engenharia e grande parte de equipamentos usados são próprios”, observa.

A MRT hoje trabalha em área de mineração e subloca equipamentos para pequenas locadoras, mas o foco da empresa tem sido obras no interior paulista e outros estados. De acordo com Toninho, as regiões Norte, Nordeste e Centro Oeste estão bem aceleradas devido ao agronegócio. “O Brasil está com as exportações elevadas

nessa área e há muitas fazendas que cultivam soja, café e milho. Além disso, há mineração de ferro e alumínio com alto peso na balança comercial”, explica.

Os equipamentos com mais utilização são tratores de esteiras na faixa de 10 a 20 toneladas, rolos compactadores e motoniveladoras. “Atualmente, locamos máquinas que não estão muito disponíveis no portfólio da maioria das locadoras, ou seja, a linha médio-grande com baixa concorrência”, diz Toninho, que optou por trabalhar em locais fora de São Paulo devido às dificuldades e restrições cada vez maiores impostas na cidade.



Confiança internacional

Paulo da Cruz Alcaide, diretor da Seixo Terraplanagem e Construções, mantém proximidade com clientes de Israel e dos Estados Unidos que já fizeram vários investimentos no Brasil, na área de construção civil, galpões, prédios residenciais e comerciais. De acordo com Paulo, esses empresários estão confiantes, dando continuidade em dois novos projetos de prédios residenciais, em área mista com empreendimentos comerciais e logísticos, com o objetivo de disponibilizar moradias próximas ao local de trabalho dos colaboradores.

“Hoje, os empresários estão fazendo várias cotações para obras factíveis, não apenas por mera especulação”, avalia Paulo. “Antes as cotações não se tornavam empreendimento, mas agora os investidores estão confiantes e realizando os projetos”.

Segundo ele, quem está fora do Brasil possui uma visão mais otimista, os empresários internacionais sempre dizem que o país tem mercados interessantes, especialmente os investidores que estão confiantes na política econômica do atual governo. “Com base nesse cenário, percebemos que o mercado vai melhorar em relação a obras de infraestrutura”, detecta.

Nos últimos quatro anos, a Seixo reduziu a quantidade de equipamentos da frota para deixar a estrutura condizente com a baixa demanda provocada pela crise. Mas atualmente está com 80% da frota trabalhando, especialmente com máquinas acima de 20 toneladas na área de movimentação de terra. “Para os próximos anos, as obras federais, estaduais e municipais vão movimentar bem o setor de locação e isso impulsiona a economia”, prevê Paulo.

Ele também constatou que o mercado de locação está mais aquecido no segundo semestre de 2019, em relação ao mesmo período do ano anterior. “Hoje é difícil encontrar equipamento parado, às vezes é necessário buscar máquinas com outros locadores para completar o quadro, mas há pouca disponibilidade”, diz..



Os trabalhos de Auditoria de Resultados poderão alcançar quaisquer projetos, processos, procedimentos ou gestão, sejam, eles de natureza fiscal, previdenciária, financeira, trabalhista, ambiental, contratual, nacional e internacional, conforme se verifica abaixo:

- Antifraude
- Ativo Imobilizado
- Avaliação de empresas e bens
- Benefícios Fiscais
- Business Menace
- Classificação de Produtos
- Contas a Pagar e Receber
- Custos
- Digital Tax
- Due Diligence
- Preços de Vendas
- Previdenciária
- Pricing
- Procedimentos Fiscais
- Proteção Patrimonial
- Reestruturação Corporativa
- Reestruturação Societária
- Recursos Humanos
- Riscos Trabalhistas
- Especial
- Estoques
- Expatriate
- Financeira
- Fiscal Intelligence
- Fluxo de Caixa
- Gestão Profissional
- ICMS
- International Tax
- Inventário
- IPI
- IRPJ e CSLL
- Merger & Acquisitions
- Operações Interestaduais
- Riscos Tributários

- Startup
- Transfer Price
- Tax
- Tax Benefits
- Tax on Software
- Tax Recovery – Recuperação de Créditos Tributários
- Tax Savings

Nossos trabalhos de auditoria são fundamentados em micro procedimentos de auditoria e aplicados de forma assertiva, garantindo o resultado de forma objetiva e prática, com baixo investimento.

Entre em contato com a nossa equipe e saiba mais informações sobre os trabalhos de auditoria de resultados e os benefícios a serem gerados para seus negócios:

jefferson@microauditoria.com

Nossos telefones:

(+55) 11 4171-3523

(+55) 11 4171-3524

www.microauditoria.com

facebook: @microauditoria

blog: microauditoria.blogspot.com/

**AVALIAÇÃO SEM QUALQUER CUSTO:
POTENCIAL DE CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS**

As primeiras dez empresas que entrarem em contato por e-mail acima, informando o código **APELMAT**, receberão diagnóstico (avaliação) sem qualquer custo, referente a possibilidade de recuperação de créditos tributários sobre suas operações.
Satisfação garantida!

Retomada nas vendas

Com o mercado atraente, as vendas de equipamentos também apresentam melhora gradativa, em relação aos resultados que vinham sendo apresentados desde 2015. A previsão de vendas para 2019 é que sejam comercializadas um volume estimado em 14.500 máquinas, aumento considerável em relação as 11 mil unidades vendidas em 2018, ou mesmo sobre as 7 mil unidades dos anos de 2016 e 2017.

“A indústria dobrou de tamanho”, analisa Assis Tavares, gerente de vendas da Veneza Equipamentos, reforçando que o cenário está atraente para a comercialização de equipamentos da marca John Deere, como motoniveladoras, escavadeiras, tratores de esteiras, pás-carregadeiras e retroescavadeiras. “O mercado está caminhando independente da conjectura política. Para 2020, a previsão é que as vendas de todos os fabricantes do mercado de equipamentos da linha amarela cheguem a 16 mil unidades”, diz.

Assis observa que a confiança no mercado já vem de alguns anos e os empresários brasileiros possuem boa capacidade de se reinventar. “O setor de locação tem comprado mais equipamentos, assim como as empresas de construção. Os clientes estão confiantes nessa nova agenda da equipe econômica do atual governo e, diante de novas oportunidades, começaram a renovar a frota”, conta. O agronegócio também tem impulsionado as vendas da linha amarela. De acordo com ele, as vendas de equipamentos de todas as marcas cresceram 48% nas regiões Nordeste, Sudeste e Sul.

Ricardo Fonseca, diretor de construção da Sotreq, também estima um bom cenário para o ano de 2020. “Nossas vendas estão crescendo acima de 30% em relação a 2018”, conta Fonseca, ressaltando que os setores de mineração, locação, construção leve e agrícola são os setores que mais têm demandado equipamentos da linha amarela.

“O crescimento está acontecendo em

todo o Brasil. Estamos otimistas com a perspectiva de crescimento em 2020, aproximadamente 15%, com continuidade para os próximos anos”, avalia Ricardo, em relação aos projetos em andamento e também com o início de obras de infraestrutura.

O CEO do Grupo Tracbel, Luiz Gustavo R. de Magalhães Pereira, acrescenta que as vendas nos segmentos em que a empresa atua estão, em média, 30% acima do que foi registrado no mesmo período do ano anterior. “Os setores que mais têm demandado por equipamentos de linha amarela são mineração e construção de imóveis, que já mostram melhoras significativas. Mas a procura por locação de máquinas tem aumentado sensivelmente”, informa.

De acordo com ele, as regiões que mais estão demandando por máquinas são o estado de São Paulo, seguido pelas regiões agrícolas e o estado de Minas Gerais. Para 2020, estimamos um crescimento em torno de 10% acima do que está sendo vivenciado este ano”, antecipa.



Novo perfil de mercado

A Quarta Revolução Industrial tem provocado mudanças significativas em todas as áreas de atuação, com uma nova realidade tecnológica e de comportamento que alterou o modo de vida das pessoas. Hoje o compartilhamento de produtos é cada vez mais valorizado, em relação à posse. De todos os setores da economia que estão com dificuldade de se adaptar a essa realidade, o de locação é o que mais passa incólume em relação aos impactos negativos de adaptação.

“Nesse cenário, a locação está num viés positivo, vista como uma opção saudável, flexível, com risco zero de investimento, onde se obtém aproveitamento total da produtividade e se evita qualquer tipo de imprevisibilidade”, averigua Eurimilson Daniel, da Escad.

Hoje as taxas de juros já são negociadas abaixo de 1%, que podem ser embutidas no custo, portanto não se trata de atratividade exclusiva de um momento político efêmero, mas fruto da realidade de um mercado maduro. Ainda assim, a locação é uma tendência cada vez mais acentuada no atual momento. As pesso

as querem usar, não ter.

Daniel observa uma mudança no perfil dos clientes. “Novas construtoras estão surgindo, empresas de porte menor, porém com uma eficácia no compliance, na ética e na responsabilidade. Já é possível enxergar uma nova fase das construtoras na relação com o mercado e com o público. Essas empresas chegam com uma cultura de valorizar o conhecimento de engenharia que trazem na bagagem, e não querem saber de mexer com máquinas. Essa parte preferem terceirizar, através de locação ou sub empreitada”, arremata.

MARCA PRÓPRIA DO GHT DESTACA-SE EM PEÇAS DE REPOSIÇÃO

A Biza é a marca do GHT (Grupo Hidrau Torque) que nasceu em 1985 com o objetivo de oferecer uma linha de produtos com maior durabilidade. A marca se apoia em dois importantes pilares: qualidade e tradição, mantendo-se como uma das principais referências do mercado nacional em peças para equipamentos pesados como Caterpillar, Komatsu, Atlas, Volvo, entre outras.

Com um portfólio de mais de 4.000 itens, seu principal diferencial é atender os clientes oferecendo custos acessíveis e qualidade reconhecida, atuando no desenvolvimento de produtos com projetos personalizados. Para isso, são estudadas as propriedades mecânicas dos itens fabricados, indicando assim, o tipo de matéria-prima, tratamento térmico, termoquímicos e de superfície específicos para cada caso. A empresa investe constantemente na pesquisa de novos materiais, processos e qualificação de seus funcionários.

Localizada em Pinhais, no estado do Paraná, a fábrica de produtos Biza

possui 4000 m² e vem ao longo de sua existência, ocupando um espaço cada vez maior no seu segmento. Para tanto, não mede esforços em atender às mais rígidas especificações do mercado nacional e internacional. Atualmente, a planta é certificada pelas normas internacionais ISO9001 e ISO14001, para garantir a padronização e qualidade dos seus processos e atendimento às regulamentações ambientais.

Pinos e Buchas

De acordo com a empresa, os pinos e buchas se destacam pela qualidade e custo-benefício. Produzidos com materiais certificados e duplo tratamento térmico ainda contam com rígidos controles de dureza, rugosidade e de dimensões, tudo para garantir uma qualidade superior.

Chaparia e cortes especiais

Os processos de solda são certificados, seguindo as normas AWS (American



Welding Society). Além disso, os produtos podem ser feitos sob demanda, de acordo com especificações pré-estabelecidas pelo cliente.

Fundidos

Os fundidos da marca Biza são, de acordo com a fabricante, feitos nas opções de aço, ferro, microfundido e alumínio. A Biza também oferece diferentes ligas, mas sempre com materiais certificados. Aço – 1020, 1045, 4140, 4340, 15b30. Ferro- GG25 e GGG70. Microfundido- 1020, 1045, 4140, 4340, 15b30. Alumínio – liga 316.

38 anos

e uma história em constante evolução

O Grupo Hidrau Torque (GHT) é líder na distribuição de peças de reposição para equipamentos pesados. Fundado em 1981, a primeira empresa do Grupo foi a loja Hidrau Torque, inaugurada no bairro da Mooca em São Paulo, com o objetivo inicial de vender peças para tratores.

Hoje com um amplo portfólio de produtos e com um grande know hall no atendimento ao consumidor final, o GHT possui soluções personalizadas para construtoras, locadoras, pedreiras, aterros sanitários e mineradoras e é referência quando o assunto é reposição de peças.

Principais linhas de produtos:

Material rodante	FPS	Filtros	Peças para motores Cummins	Peças para Caterpillar	Iluminação	Peças em geral	Reforma de componentes
------------------	-----	---------	----------------------------	------------------------	------------	----------------	------------------------



Não se esqueça, quando você lembrar das marcas Hidrau Torque, CarajásMaxxi, Cercom e Biza, você estará pensando em GHT.

Entre em contato com um dos nossos consultores.

GHT

GRUPO HIDRAU TORQUE

São Paulo/SP:
(11) 2602 1000

Região Sul:
(41) 3086 5850

Contagem/MG:
(31) 2512 7001

Visite nosso site:
grupoht.com.br

AUTOMECC É PREMIADA EM CONFERÊNCIA GLOBAL

O grupo Automec, distribuidor oficial da JCB em São Paulo, recebeu o Prêmio Transformação durante a Conferência Global Top 50 JCB Dealers, evento realizado na Alemanha, no mês de outubro. O evento destacou os principais parceiros mundiais da empresa britânica, líder mundial em retroescavadeiras e manipuladores telescópicos.

Parceira da JCB no Brasil desde 2015, a Automec recebeu o prêmio em reconhecimento ao desempenho obtido em 2018, ano em que teve um expressivo crescimento em participação de mercado e registrou aumento de 7,5 pontos percentuais. Em Colônia, na Alemanha, eles foram representados pelos diretores Rafael Peres e Edson Greggio.

“Este é um resultado importante para a marca JCB no Brasil, porque mostra a força e a presença dos nossos parceiros locais, além de perfeito alinhamento entre a fábrica e os distribuidores em todas as áreas, com um compromisso claro de oferecer o melhor atendimento e resultado para nossos clientes”, destaca o presidente da JCB na América Latina, José Luís Gonçalves.

“Temos na JCB uma história de proximidade com a Automec, por ser também uma empresa familiar, presente em Sorocaba, com uma atuação reconhecida em todo o estado de São Paulo. Desde sua entrada no negócio JCB, a Automec fez uma grande diferença para nossos clientes, de maneira muito clara e competente se concentrou em atender as máquinas que já estavam no mercado, conquistou a confiança dos clientes e criou uma base sólida para, em curto espaço de tempo, crescer o market share



em sua região, tendo aberto dois pontos em três anos e já com o terceiro a caminho”, complementa Gonçalves.

LANÇAMENTOS

Recentemente, a JCB lançou três novos modelos de rolos compactadores no mercado brasileiro – JCB 116D, CT160 e CT260. Com esses novos produtos, a companhia pretende cobrir cerca de 70% do mercado de rolos no país.

Segundo a fabricante, o segmento de compactação apresenta uma tendência de crescimento diante da retomada de obras e investimentos em infraestrutura, e as máquinas possuem elevado torque em baixas rotações, o que proporciona economia de combustível sem comprometer o desempenho.

O modelo JCB 116D é versátil, apropriado para trabalhar em terra e asfalto, e conta com tambor liso, tambor pé de carneiro ou kit pé de carneiro para ser utilizado no cilindro liso. Além disso, possui o JCB Compatronic, tecnologia que faz a aferição da compactação em tempo real. Por sua vez, o trem de força JCB – motor, transmissão e eixos –

foram projetados e fabricados pela empresa, proporcionando um trabalho adequado de todos os componentes.

Os outros modelos tandem CT160 e CT260 são indicados para a compactação de acabamento e manutenção de estradas, construção de vias médias ou pequenas, além de trabalhos em espaços confinados. Ainda segundo a fabricante, os novos rolos são rebocáveis, o que proporciona flexibilidade e facilidade na hora de escolher o transporte para levar os equipamentos até o local de trabalho, além de reduzir os custos de deslocamento.

Outro diferencial do equipamento é a facilidade de manutenção. Todas as revisões e trocas de filtros são realizadas ao nível do solo, o que aumenta sua eficiência, tendo em vista que o tempo de máquina parada é menor, além da segurança do operador. Os modelos contam com facilidade de operação, mais visibilidade e conforto para o operador.

O capô com ângulo baixo e plano permite visibilidade total traseira, e a tecnologia Rops & Fops, esta última apenas para o JCB116D, protege a máquina em caso de capotamento e queda de objetos.

JCB

AUTOMEC

**Sua Máquina JCB em até
120 meses sem juros!**



**Distribuidor para
o estado de São Paulo**



JCB

AUTOMEC

www.jcbautomec.com.br

BAURU • Av. Dr. Adolpho Miraglia, 11-50 • Vila Regina • 14 3104.1020

BARUERI • Rua Policom, 79 • Jd. Santa Cecília • 11 2078.9898

JCB
AGRICULTURE

JCB
CONSTRUCTION

LOCADORES ENCONTRAM OPORTUNIDADES EM NOVOS NICHOS

Área de loteamentos tem contratado trabalhos de terraplenagem, corte e aterro compactado, assim como o agronegócio já busca o aluguel com maior frequência

Atualmente, a demanda por equipamentos está bem pulverizada nos setores da construção civil, infraestrutura, agricultura, mineração, gestão pública, logística portuária, óleo e gás. Mas, de acordo com Vanderlei Cristiano Vieira Rodrigues, diretor da Saluter Terraplenagem, a crise estimulou a criatividade dos locadores, que começaram a buscar novos mercados de atuação. Há cinco anos, a Saluter trabalha na área de loteamentos em diferentes locais da Zona Sul de São Paulo, fazendo trabalhos como terraplenagem, saneamento básico, água, luz, abertura de ruas e travessas.

“Em muitos casos, o locador faz corte e aterro compactado, além de guias e sarjetas”, explica Cristiano. Na maior parte dos trabalhos, são utilizadas pá carregadeira, escavadeira, retroescavadeira ou mini máquina, além de dois ou três caminhões. “O corte é compensado no local, sem necessidade de enviar material para bota-fora”, diz.

De acordo com Cristiano, esses loteamentos estão localizados na região do Jardim Ângela e Jardim Aracati, bairros que fazem divisa com Itapeverica da Serra. Eram chácaras que as pessoas começaram a transformar em loteamentos e a vender lotes de 125, 250, 500 e 1000 metros. O morador efetua uma entrada de aproximadamente R\$ 15 mil e financia as demais parcelas. “A cooperativa fundada para lotear e vender os terrenos é quem contrata os serviços de locação de equipamentos”, conta.

Ele percebe que esse mercado de loteamentos tem crescido porque atualmente o déficit habitacional é grande, as pessoas querem sair do aluguel. “A tendência é que os trabalhos nesses loteamentos continuem a aumentar, com destaque para áreas de preços mais acessíveis”, detecta Cristiano.

Construção civil

Eurimilson Daniel, diretor da Escad Rental, avalia que a construção civil



em nenhum momento estagnou e, embora com altos e baixos no período de recessão, sempre teve demanda por equipamentos. Hoje, esse é o setor com mais aplicação de linha amarela, podendo perder espaço no futuro para a infraestrutura. Além disso, há atividades industriais onde estão acoplados e acomodados muitos equipamentos de linha amarela através da locação.

“Por exemplo, uma mini carregadeira utilizada por empresas que produzem pneus, realizando trabalhos de limpeza permanente das borrachas das esteiras. Trabalhos como esse não costumam aparecer porque não fazem parte de contagens expressivas, mas estão presentes em muitas indústrias”, explica Daniel.

As prefeituras também se tornaram um nicho de mercado atraente para os locadores, que já contam com várias empresas especializadas nesse tipo de atendimento. Há grande quantidade de equipamentos empenhados na manutenção das cidades.

Mas há uma cultura de mecanização e especialidade de diferentes tipos de equipamento, com mais volumes de modelos e melhores características de solução. Isso tem aumentado a busca

por máquinas de linha amarela. Se há dez anos, por exemplo, uma escavadeira *long reach* era novidade no Brasil, hoje a necessidade de aplicação fez com que o uso desse modelo fosse tão ampliado, que existem famílias com diferentes modelos dessa máquina. Assim se procede com as diferentes opções de mini máquinas.

“Quando pensávamos que o mercado caminharia para o uso de escavadeiras acima de 35 toneladas, ele voltou forte para os modelos de 20, 18 e 15 toneladas”, percebe Daniel. Isso quer dizer que cada setor demanda um modelo apropriado de máquina e esse volume todo conjectura a utilização e perspectiva de linha amarela”, explica Daniel.

Quando o país estava com o PAC acontecendo, havia demanda mais expressiva por motoniveladoras, tratores de esteiras e máquinas de 30 toneladas, muito utilizadas em obras de infraestrutura. “Hoje temos um segmento pulverizado, onde todos os setores demandam e a locação se tornou uma opção interessante. Quando a empresa de locação dispõe de um bom conteúdo de informações que mostram os benefícios do rental e defende o setor diante de um cliente potencial, tem boas vantagens de

fazer negócio”, diz.

De acordo com Daniel, a venda de linha amarela teve crescimento de 12% para

17% para o setor agrícola. A infraestrutura até o momento não apresentou grandes resultados, mas é uma área que certamente absorverá

grande quantidade de equipamentos quando os projetos voltarem a acontecer.

Construção, Locação e Agronegócio

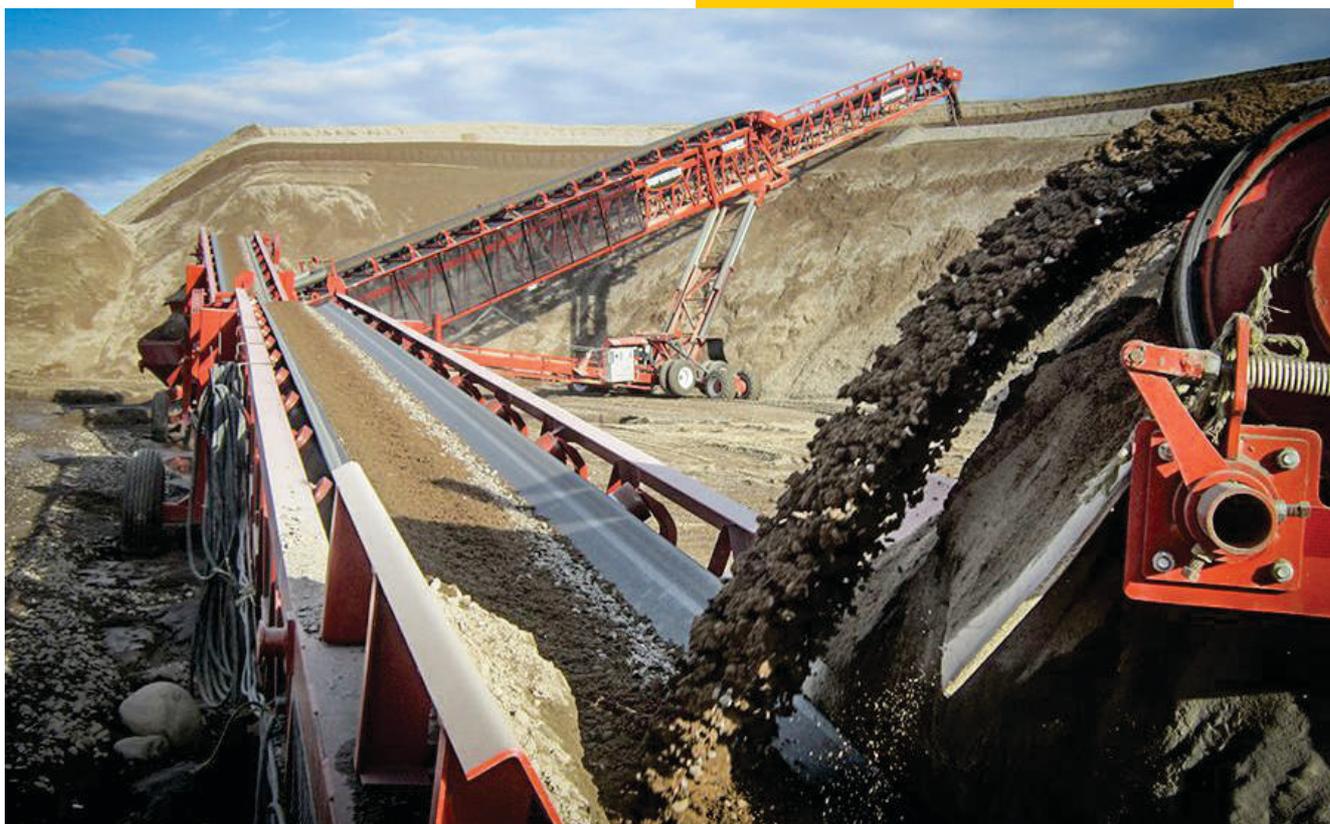
Carlos França, gerente comercial da Case para a América Latina, informa que o setor de construção lidera as vendas de linha amarela, dividindo uma importante parcela com o setor de locação, que são os termômetros do mercado. “Ano após ano, o setor de agricultura também vem se destacando com a consolidação de equipamentos adequados à agroindústria. Inclusive, nossos clientes já batizaram as máquinas rodoviárias como máquinas para suporte agrícola, seja na área da pecuária, de grãos, no setor sucroenergético, entre outros”, diz ele.

Nesse sentido, não há hoje uma fazenda de médio ou grande porte que não possua uma retroescavadeira ou uma pá-carregadeira para suportar o negócio, dando velocidade e eficiência ao trabalho, com resultado direto na produtividade. “Em diversas outras culturas, como cana-de-açúcar, também há uma forte utilização de motoniveladoras e escavadeiras. Ressalto também a participação pública no setor e o aumento no número de licitações ligadas à conclu

são das obras em andamento e novos projetos do governo”, destaca.

O gerente geral de construção da Komatsu, Luciano Rocha, concorda que a maior demanda de equipamentos da linha amarela está no segmento de construção seguido pelos segmentos de locação e agricultura. Mas de maneira geral, segundo ele, todos os segmentos apresentaram crescimento satisfatório em relação a 2018.

“Nossas expectativas são bem otimistas para 2020, prevemos um crescimento contínuo para os próximos anos”, revela Luciano. “O aumento da demanda de equipamentos da linha amarela está atrelado principalmente à retomada de obras públicas de infraestrutura provenientes de privatizações, concessões e PPPs, que o governo já vem implementando. Outro ponto que sustenta esse crescimento decorre do aumento da demanda de máquinas de construção pelo agronegócio”, pontua.



LOCADORES COMEMORAM MELHORA DO SETOR DE MÁQUINAS

Estudo de mercado da Sobratema estima crescimento de 37% nas vendas de equipamentos em 2019. Na linha amarela, o aumento será de 31%



O mercado de equipamentos para construção está em franca recuperação. Pelo segundo ano consecutivo, o segmento vai apresentar um aumento na comercialização de máquinas da linha amarela – movimentação de terra. Em 2019, a estimativa é de um crescimento de 31% ante 2018, totalizando 16,6 mil unidades vendidas contra 12,7 mil unidades comercializadas no ano anterior. A informação é do Estudo Sobratema do Mercado Brasileiro de Equipamentos para Construção, da Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema), divulgado em 28 de novembro.

Nesse segmento, as vendas de retroescavadeiras devem ter uma alta de 57% em 2019, chegando a 5,6 mil unidades comercializadas. A estimativa é que as escavadeiras hidráulicas subam 34% nas vendas bem como as miniescavadeiras e minicarregadeiras alcancem percentuais de crescimento de 86% e 48%, respectivamente.

O Estudo Sobratema também estima as vendas de caminhões rodoviários demandados na construção, cuja previ-

ção é de alta de 41% neste ano. A categoria “demais equipamentos”, que contempla guindastes, compressores portáteis, manipuladores telescópicos, plataformas aéreas e equipamentos para concreto, também contemplam dados positivos, com uma alta de 77% em 2019. Os caminhões betoneira devem obter a maior elevação com 169%, seguidos pelas plataformas aéreas (75%) e manipuladores telescópicos (65%).

Somadas todas as categorias – linha amarela, demais equipamentos e caminhões rodoviários –, as vendas totais de máquinas para construção devem crescer 37% em 2019 em comparação a 2018. No total, serão 26,4 mil unidades comercializadas neste ano contra 19,3 mil unidades no ano anterior.

Para o próximo ano, o Estudo Sobratema do Mercado Brasileiro de Equipamentos para Construção estima o aumento de vendas da ordem de 10% no segmento de máquinas da linha amarela e de 13% para todo o setor de equipamentos para construção.

Editado desde 2007, o Estudo retrata a importância econômica do setor, auxilia na formulação das políticas que facilitam a aquisição de equipamentos modernos e eficientes, e é também um instrumento de planejamento muito útil para as empresas do setor. A compilação e análise dos dados conta com a consultoria econômica do jornalista e economista Brian Nicholson.

Destaque pós-venda

Durante evento de divulgação do estudo de mercado, a Sobratema também anunciou as marcas mais bem avaliadas na pesquisa Destaque Pós-Venda Sobratema 2019 e divulgadas pelo núcleo jovem da associação. Os homenageados receberam um troféu como forma de reconhecimento e um selo para utilizar em seus materiais de divulgação.

As marcas premiadas foram: Fiori, Liebherr e Schwing-Stetter (Equipamentos de Concreto – Fabricação, Transporte e Bombeamento); Epiroc e Furukawa (Equipamentos de Perfuração); Caterpillar Brasil, JCB e New Holland Construction (Equipamentos de Terraplenagem); Liebherr, PHD e XCMG (Guindastes e Gruas); e Caterpillar Brasil (Equipamentos para Trabalho em Altura e Empilhadeiras).

Os resultados dessa pesquisa foram obtidos após uma avaliação feita entre os meses de outubro e novembro, por profissionais, especialistas e empresas usuárias de equipamentos a respeito do desempenho dos fabricantes de máquinas em soluções de pós-venda. Foram analisados cinco quesitos: facilidade de contato inicial, qualidade no atendimento em campo, entrega técnica e o treinamento de operação, disponibilidade de peças de reposição e se o profissional recomenda a marca avaliada para um amigo.

NOVA GERAÇÃO TRATORES DE ESTEIRAS CAT® D5

Novo nome. O desempenho que você já conhece.

O nome mudou e a nova geração de tratores de esteira Cat® D5 oferece todas as vantagens do D6N e muito mais. Mais peso. Mais potência. Mais tecnologia. Melhor desempenho. Tudo isso para ajudar você a maximizar o seu investimento.



Disponíveis nas versões com lâmina SU e VPAT.



COMBATE A ROUBO DE EQUIPAMENTOS REQUER MEDIDAS EFICIENTES

Associações de locadores se reuniram na Secretaria de Segurança Pública do Estado de São Paulo, para solicitar apoio policial e eficiência de fiscalização no combate ao roubo de equipamentos. Esses sinistros são realizados por quadrilhas especializadas



No último dia 18 de novembro, a Analoc (Associação Brasileira dos Sindicatos e Associações Representantes dos Locadores de Máquinas, Equipamentos e Ferramentas), acompanhada de representantes de entidades como Apemat, Sobratema, Abrasfe e Alec, reuniu-se com o secretário de Segurança Pública do Estado de São Paulo, João Camilo Pires de Campos, e com o deputado estadual Itamar Borges. O tema do encontro foi a ocorrência de roubo de máquinas, que vem crescendo, gerando insegurança e prejuízo para toda a cadeia do segmento.

As associações foram solicitar apoio

das polícias civil, militar e rodoviária, que estão com dificuldade de operacionalizar investigações, além de fiscalização nas fronteiras e municípios, departamento especializado nesse assunto para multiplicar ações e fiscalizações adequadas, além de melhoria na fiscalização de carga legalizada, já que boa parte segue rotas rodoviárias com documentos frios.

Além disso, o grupo comunicou a necessidade de melhor comunicação entre as polícias e estados, uma vez que os efeitos dos sistemas eletrônicos têm pouca eficácia diante de tecnologias capazes de anular os sinais de

rastreamento criados pela indústria. Na reunião, também foi colocado que as campanhas de conscientização por parte das entidades, para avaliar procedência do bem e as empresas, as pinturas personalizadas, identificação visual e rastreamento não estão surtindo efeito suficiente para inibir esse tipo de crime.

O roubo de equipamentos tem deixado locadores e empreiteiros cada vez mais preocupados. Antes, esses sinistros aconteciam de forma esporádica, mas na última década passaram a ser realizados por quadrilhas especializadas que se organizam para furtar equipamentos

sem qualquer sacrifício, seja através de golpes, ou roubos qualificados. Os criminosos chegam a qualquer hora com carretas, carros e armas no local onde os equipamentos estão estacionados, imobilizam as pessoas, embarcam as máquinas e fogem.

Fuga fácil

Normalmente esses grupos conseguem atravessar vários estados brasileiros sem ser parados pela polícia. “Há falhas por parte fiscalização no país, que tem sido incapaz de interferir com eficiência para evitar esse tipo de crime”, desabafa Eurimilson Daniel, diretor da Escad

Rental.

De acordo com ele, no passado havia fiscalização interestadual que obrigava a apresentação de nota fiscal e documentação para o equipamento transitar entre estados. Hoje as barreiras nos estados não funcionam mais, o país está desestruturado para fazer esse trabalho, o único procedimento tomado é a fiscalização de peso.

“Estamos questionando essa situação, queremos que a vigilância fique mais eficiente com a conferência de nota fiscal e CNPJ das empresas que fazem esse trabalho”, reivindica Daniel. Sem essa fiscalização, as quadrilhas ficam

livres para cruzar o país.

Hoje, as empresas que trabalham com máquinas vivem um risco elevado e crescente, porque são produtos fáceis de serem vendidos sem qualquer tipo de controle. Nas fronteiras de garimpo, por exemplo, uma máquina avaliada em R\$ 400,00 é facilmente vendida por R\$ 200,00. Os dispositivos eletrônicos e digitais criados pela indústria ainda são ineficientes para evitar roubos, as quadrilhas conhecem esses recursos e sabem desativá-los, cortando o sinal de rastreamento da máquina.



Restrições em seguros

Essa realidade faz as seguradoras aumentarem as cláusulas de exigências contratuais para o seguro de equipamentos. Hoje elas não se responsabilizam por máquinas que ficam em vias públicas, por exemplo. De acordo com Flávio Torres, da Torres Administradora de Seguros, é necessário ter um banco de dados com informações sobre equipamentos furtados ou roubados. “Enquanto houver pessoas que com-

prem equipamentos roubados, o fluxo desse tipo de sinistro continuará alto”, diz ele.

“Esses crimes reduzem a possibilidade de novas companhias de seguro entrarem no mercado, além de forçarem as seguradoras que já atendem ao setor a restringirem as coberturas”, avalia Torres. Antes havia mais seguradoras interessadas em oferecer serviços e poucas empresas de equipamentos querendo fazer contratos. Mas com o

passar dos anos, a incidência de sinistros aumentou tanto, que o cenário se inverteu e o mercado de máquinas passou a não ser atraente para as empresas de seguros.

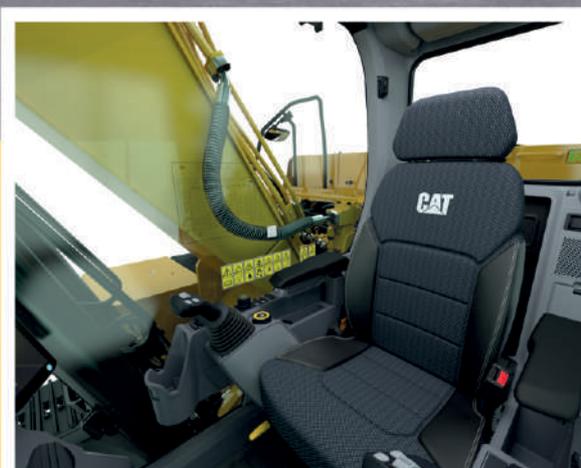
“Isso acontece porque o mercado também precisa tomar providências para coibir esses crimes. Além de dispositivos mais eficazes de rastreamento, podem desenvolver outros mecanismos, como por exemplo, cadastrar a digital do operador para o

**MELHOR
CONFIABILIDADE.
MAIOR EFICIÊNCIA.
MENOR CUSTO
DE MANUTENÇÃO.**



**ESCAVADEIRAS CAT® 320 GC
CONFIÁVEL. CONFORTÁVEL. PRODUTIVA.**

**NOVA CABINE COM AINDA MAIS CONFORTO
E CONSUMO DE COMBUSTÍVEL
ATÉ 20% MAIS BAIXO.**



**DESCUBRA O EQUILÍBRIO ENTRE PRODUTIVIDADE, TECNOLOGIA E DURABILIDADE EM UMA
ESCAVADEIRA PARA APLICAÇÕES DE ESFORÇO LEVE A MÉDIO.**

ENCONTRE NA SOTREQ



**CENTRAL DE
ATENDIMENTO**



Capitais e regiões metropolitanas

3003 1920

Demais Localidades

0800 940 1920

www.sotreq.com.br | [sotreqcat](https://www.instagram.com/sotreqcat) | [sotreqcat](https://www.facebook.com/sotreqcat) | [gruposotreqbr](https://www.youtube.com/gruposotreqbr) | [company/sotreq-sa](https://www.linkedin.com/company/sotreq-sa)

Sotreq





LOCAÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS: CONCEITOS E IMPACTOS NA TRIBUTAÇÃO

O conceito jurídico de locação tem sua origem no Direito Romano, onde se distingue entre a locação de coisas (*locatio conductio rei*), prestação de serviços (*locatio conductio operarum*) e empreitada – realizar uma obra (*locatio conductio operis*) .

O “*Locator*”, proprietário que tem todos os poderes e atributos de propriedade sobre alguma coisa, ou seja, atributos de gozar, fruir, usar, utilizar, dispor, alienar, reaver ou buscar a coisa de quem o injustamente possua ou detenha (Artigo. 1.228 do atual Código Civil), concede a alguém (*conductor*) alguns atributos de propriedade, o poder de uso e gozo (fruição, desfrutar, satisfação) de algo, mantendo os demais atributos sob seu poder.

Na locação de coisas (*locatio conductio rei*), o locador entrega a coisa (equipamento ou máquina) para outra durante certo tempo, em estado de aptidão para tais fins, não se responsabilizando por prestar algum serviço (ato ou atividade) ou resultado do uso da máquina ou equipamento. Trata-se fundamentalmente de uma típica **obrigação de dar** (ceder o uso e gozo de coisa não fungível), diferentemente, da prestação de serviços (*locatio conductio operarum*) que é uma obrigação de fazer, se comprometendo a realizar uma atividade de interesse de outrem, o serviço, sem responsabilizar-se pelo resultado, em troca de um preço ou remuneração (contrato oneroso). Neste ponto, a prestação de serviços se diferencia da empreitada (*locatio conductio operis*), pois, essa última se responsabiliza também pelo resultado a ser alcançado.

Objetivamente, a caracterização jurídica de locação de coisas, distintamente da prestação de serviços, somente é possível, se presente os seguintes elementos:

- a) entrega da coisa alugada não fungível;
- b) possibilidade de o locatário fazer uso e gozo da coisa locada;
- c) independência do locatário sobre o uso e gozo da coisa, consoante sua natureza; e
- d) dever de restituição da coisa.

O direito romano e no direito germânico reconhecem que a distinção entre locação de coisas e prestação de serviços se identifica no elemento trabalho e sua essencialidade . Assim, na locação de coisas, se existir algum tipo de trabalho, esse tem caráter de uma prestação acessória, enquanto, na prestação de serviços constitui a prestação fundamental.

Os conceitos originados no direito romano e reconhecidos em legislações de outros países, como exemplo o direito germânico, somente confirmam as bases, conceitos e forma do direito privado que estabelecem a distinção entre locação de coisas (máquinas e equipamentos) e a prestação de serviços que devem orientar a jurisprudência nacional, principalmente, no aspecto tributário.

A Receita Federal do Brasil, através da Solução Consulta Interna COSIT nº 2/2012, analisando a possibilidade de opção pelo Simples Nacional de sociedade empresária que exerce atividade de locação de bens com operador, concluiu que a cessão de mão de obra na locação de veículos, máquinas e equipamentos com motorista **é acessória (meramente incidental)** ao objeto principal, permitindo a tributação do total contratado (locação + custo de mão de obra) como locação. A Solução Consulta alcança somente as empresas tributadas pelo Simples Nacional, sendo necessária a segregação dos valores de locação e dos valores de mão de obra do operador para empresas sujeitas a outros regimes de tributação, como por exemplo, lucro presumido, lucro real e arbitrado.

Os conceitos originados no direito privado romano e reconhecidos pela legislação do Simples Nacional, ainda, não foram reconhecidos pelas legislações municipais que continuam a exigir o ISSQN (Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza) sobre a totalidade dos valores cobrados nos contratos de locação de máquinas e equipamentos com operador.

O STF- Superior Tribunal Federal no julgamento da Reclamação⁷ 14.290 do Distrito Federal reconheceu a não incidência do ISSQN sobre o valor da locação (Súmula Vinculante 31 do STF), contudo, manteve a tributação do ISSQN sobre o total da locação mista por falta de segregação no faturamento de valores entre a locação e mão de obra. No julgamento, também reconheceu a falta de jurisprudência consolidada sobre o assunto.

Mantendo-se o entendimento do STF pela tributação integral do ISSQN sobre a locação de equipamento com mão de obra, chegaremos a outro impasse, pois, a máquina locada com operador, permanece a disposição do locatário que a utiliza conforme suas necessidades, em diversas situações, de forma independente, como por exemplo, remoção, rebaixamento, escavação, espalhamento, raspagem, terraplanagem, carga, descarga, transporte, desobstrução de vias, limpeza de terrenos, ou simplesmente, permanece com o locatário sem utilização específica, sendo difícil se determinar o tipo de serviço executado para fins de incidência do ISSQN.

Conforme mencionamos, há uma tendência de reconhecimento pelo STF da não incidência do ISSQN sobre os valores de locação de máquinas e equipamentos em contratos mistos, permanecendo a tributação sobre a mão de obra (17.05 – Fornecimento de mão de obra Lei Complementar 116/2003) do operador, desde que os valores de locação e mão de obra estejam previstos de forma segregada nos contratos, planilhas de composição, notas de faturamento e demais documentos que originaram a negociação.

Da perspectiva funcional a locação tem a função econômico-social de assegurar ao locatário a posse direta de um bem para que ele extraia do bem a utilidade que é própria da coisa, consoante a sua natureza. O locador na relação locatícia não atua na extração da utilidade econômica da coisa, assumindo posição passiva, bastando proporcionar ao locatário a possibilidade de “fazer uso” da coisa, para servir para aquilo a que ela se destina, ainda que disponibilizando acessoriamente um operador. Trata-se de assunto a ser debatido ainda nos tribunais, entretanto, recomendamos as devidas cautelas, e, principalmente, orientação específica e qualificada na elaboração de contratos e emissão de notas fiscais de faturamento. Os locadores podem recorrer também ao judiciário com objetivo de resguardar seus direitos de não incidência sobre as receitas com locação de máquinas e equipamentos com operador.

Jefferson Lázaro

Advogado especialista em matérias tributárias
 jefferson@lazaroadogados.com

Diretor Técnico APELMAT
LAZAROADVOGADOS.COM
DOUTORTAX.COM

¹ KASER, Max. *Derecho romano privado*. 2. ed. Madri: Réus, 1982, p. 197/198.

² Essa classificação não era conhecida na época no Direito Romano, mas representa uma moderna sumarização dos casos concretos encontrados em textos e contratos romanos. ZULUETA, Francis de. *The Institutes of Gaius (Part II – Commentary)*. Oxford: Clarendon Press, 1953, p. 171

³ Artigo 565 do Código Civil: Art. 565. Na locação de coisas, uma das partes se obriga a ceder à outra, por tempo determinado ou não, o uso e gozo de coisa não fungível, mediante certa retribuição.

⁴ O contrato de prestação de serviço é bilateral e oneroso. Se o serviço é prestado gratuitamente, ou cabe em objeto de mandato, ou em promessa de doação, ou em doação. Se a prestação de serviço só se há de considerar prometida mediante remuneração, tem-se de ter como tacitamente convencionada, segundo os usos, o tempo do serviço e a sua qualidade. São elementos relevantes a posição pessoal, o nível do promitente e as relações existentes entre os figurantes. Não se pode deixar de levar em consideração os preços que o prestador dos serviços costuma exigir, nem os que acaso o promissário costumava pagar. MIRANDA, Francisco Cavalcanti Pontes de. *Tratado de Direito Privado*. Tomo 47. Campinas: Bookseller, 2006, § 5.039,. A figura da prestação de serviço se constitui, ao contrário da locação, em uma típica obrigação de fazer.

⁵ Na locação a inatividade do locador, mais do que a cessão da coisa produtora da utilidade, é a característica do contrato. Mais do que a entrega da coisa que se cumpre de uma só vez, o locador tem fundamentalmente na locação uma obrigação de deixá-la, o que implica para ele em uma obrigação de trato sucessivo. É, em primeiro lugar, um dever de tolerar e de se omitir. O locador deve suportar que o locatário use a coisa conforme o contrato; não pode perturbar o locatário, de nenhuma forma, no exercício da sua posse e uso consoante o contrato.

⁶ Dividindo-se em locação e arrendamento de uso stricto sensu (§§ 535 a 597, Título III do BGB – Bürgerliches Gesetzbuch). Já o contrato de serviços é tratado no Título VI (§§ 611 a 630) e o contrato de obra no Título VII (§§ 630a a 651).

⁷ “É inconstitucional a incidência do imposto sobre serviços de qualquer natureza - ISS sobre operações de locação de bens móveis”.

TABELA DE PREÇOS DE LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS – VALORES REFERENCIAIS

TABELA DE EQUIPAMENTOS	R\$ HORA
Caminhão basculante toco 5/6 m³	R\$122,00
Caminhão basculante toco 5/6 m³ c/ cabine auxiliar 4 pessoas	R\$127,00
Caminhão basculante toco 8 m³	R\$142,00
Caminhão basculante truck traçado 10/12 m³	R\$175,00
Caminhão carroceria toco	R\$122,00
Caminhão carroceria toco c/ cabine auxiliar 4 pessoas	R\$127,00
Cavalo mecânico com prancha de 30 a 50 toneladas	R\$268,00
Caminhão fora de estrada (21t) - RK430 B - 730 - RD 250 - 769 - R22 - A 25 E	R\$387,00
Caminhão fora de estrada (30t) - 770 - HM 350 - A 35 E	R\$427,00
Caminhão plataforma 15 toneladas	R\$225,00
Caminhão plataforma 18 toneladas	R\$232,00
Caminhão plataforma 29 toneladas	R\$268,00
Caminhão pipa para 6.000 litros	R\$146,00
Caminhão pipa para 8.000 litros	R\$156,00
Caminhão pipa para 10.000 litros	R\$175,00
Caminhão pipa para 20.000 litros	R\$205,00
Caminhão toco espargidos tanque 6.000 litros	R\$188,00
Caminhão cesto aereo duplo	R\$158,00
Caminhão toco c/ guindaste tipo Munk	R\$178,00
Caminhão toco tipo comboio (Prolub AB, lub 6-MP)	R\$215,00
Caminhão trucado combinado a vácuo - Capacidade 8.000 litros	R\$285,00
Caminhão trucado combinado hidrotrato/sugador alta potencia - Capacidade total min. 15.000 litros	R\$420,00
Caminhão trucado equipado operações tapa buraco (TBR 500, UMTB-5)	R\$320,00
Caminhão trucado equipado operações tapa buraco (TBR 800, UMTB-8)	R\$350,00
Escavadeira hidráulica pneus (14t) - R140 W7	R\$203,00
Escavadeira hidráulica pneus (17t) - LYP - 80 ou similar	R\$230,00
Escavadeira hidráulica esteira (14t) -130.3 - 312 - PC 120 - PC 138 -140 - PC 130-8 - EC 140	R\$180,00
Escavadeira hidráulica (17t) - 80 CFK- FE105 - PC 150 - 315 - 9010 - PC 160 -175 - EC 140	R\$202,00
Escavadeira hidráulica (20t) - SC 150 - S 15 - PC 200 - LC 240-8 - 320 DL - FH 200 - 9030 - 225 - 210 - EC 220D	R\$250,00
Escavadeira hidráulica (20t) - Braço longo (JS 220 L) - EC 220DLR	R\$290,00
Escavadeira hidráulica Liebherr (30t) - 942 - 330L - FH 270 - PC 350 LC-8 - PC 450 LC-8 - 9040 - 9050 - EC 380D	R\$320,00
Escavadeira mecânica (a cabo) - 3/4 J3	R\$205,00
Escavadeira mecânica (a cabo) -1,0 J3	R\$240,00
Escavadeira mecânica (a cabo) -1,5 J3	R\$340,00
Manipulador telescópico 14m	R\$216,00
Motoniveladora (12t) - 12G - HW 140 - FG 70 -120 H - 523 R - GD 555 - G 930	R\$230,00
Motoniveladora (15t) -140 B - HW 205 - FG 85 -140 G - 623 R - GD 655-5 - G 940	R\$255,00
Motoniveladora (20t) - RG 200 - G 960	R\$280,00
Pá carregadeira esteira - CAT 941 ou similar	R\$165,00
Pá carregadeira esteira - CAT 951 - 953 ou similar	R\$180,00
Pá carregadeira esteira - CAT 955 ou similar - 963 -160 HP	R\$188,00
Pá carregadeira pneus - W7 - L 30 ou similar - L60F	R\$174,00
Pá carregadeira pneus - W18-45C-FR10 - L60F	R\$175,00
Pá carregadeira pneus - W 20 E - 55 C - FR 12 - 930 - 924 - 621 - DL 200 - DW 200.5 - L 60F	R\$198,00
Pá carregadeira pneus - FR 14 - 950 H - L90 - 721 -150 - W160 - 812 E - 938 - L 70F - L 90F	R\$222,00
Pá carregadeira pneus - 966 R - W 36 - WA320 - 821 - W 190 - 972 H - L 110F - L 1200F - L 150F	R\$252,00
Pá carregadeira pneus - 960 G - 980 H - WA 500 - L 220G	R\$268,00
Retroescavadeira 4x2 - 480 H - MX 750 - 416 D - JCB 214 - LB 90 - 580 L - RK 406 - BL 60B	R\$125,00
Retroescavadeira 4x4 - 416 E - 214 E - LB 90 ou similar - BL 60B - BL 70B	R\$128,00
Rolo compactador combinado p/asfalto - CG 141	R\$122,00
Rolo compactador combinado (7,5t) Pata ou Liso - VAP 55 - CA 15 - CA 150 - SPV 68 - CS 423 - SD 77	R\$145,00
Rolo compactador combinado (7,5t) asfalto - VAP 55 - CA 15 - CA 150 - SPV 84 - CS 423	R\$145,00
Rolo compactador combinado (10t) Pata ou Liso - VAP 70 - CA 25 - CA 250 - 3411 - SD 105F - BW 211 - CS 533 - SD 105 R\$ 120,00 Rolo compactador combinado (12t) Pata - XS 120 - SD 105	R\$172,00
Rolo compactador combinado (29t) Pata ou Liso - TORNADO - 2520	R\$226,00
Rolo compactador tandem (7,5t) - CB 434 - VT 45 - BW 141 AD4 - DD 70	R\$162,00
Rolo compactador tandem (8,5t) - BW 151 AD 4 - DD 100	R\$170,00
Rolo compactador tandem (1 Ot) - CC 43 - CC 4200 - DD 90 - CB 534 - VSH 102 - DD 100	R\$188,00
Rolo compactador pneumático 7 pneus - CP 221 - AP 26 - CP 224 - PT 220	R\$178,00
Rolo compactador pneumático 9 pneus - CP 271 - AP 30 - CP 274 - PT 220	R\$195,00

TABELA DE EQUIPAMENTOS		R\$ HORA
Trator compactador - TC 18		R\$205,00
Trator de esteiras com lâmina - D4 - D30 -AD7 - D41A- 7D		R\$178,00
Trator de esteiras com lâmina - D50 - D 51 - D5 - FD9 - D41E - D6K		R\$232,00
Trator de esteiras com lâmina - D6 - AD14 - D60 - 14CT - D65F - D61 - D61 EX-15 - D61 M23		R\$250,00
Trator de esteiras com lâmina - D7 - D73E - D6T		R\$298,00
Trator de esteiras com lâmina - D170 - (com ripper)		R\$402,00
Trator de esteiras com lâmina - D8H - D8K - D85 - D 85 EX-15		R\$328,00
Trator de esteiras com lâmina - D8L - D8N - D8R		R\$388,00
Trator de esteiras com lâmina - SD 32 (com ripper)		R\$648,00
Trator de pneus com lâmina - D8T - (350 HP) - DU 155 AX-6		R\$540,00
Trator de pneus 90 a 100 HP - com grade aradora (agrícola)		R\$112,00
Trator de pneus 100 a 120 HP - com grade aradora (agrícola)		R\$135,00
Vibroacabadora de asfalto (VDA 600) - ABG 5820		R\$256,00
Fresadora de asfalto - W100		R\$798,00

EXECUÇÃO DE SERVIÇOS DE TERRAPLENAGEM CUSTO UNITÁRIO EM R\$/M ³ (MEDIDO NO CAMINHÃO)					
DISTÂNCIA	CAMINHÃO	CARGA	BOTA-FORA	ESPALHAMENTO	COMPACTAÇÃO
MÉDIA	(M ¹)	(M ³)			
a 500 m	R\$ 2,99	R\$ 2,44	R\$ 10,42	R\$ 1,25	R\$3,61
a 2 km	R\$ 4,98	R\$ 2,44	R\$ 10,42	R\$ 1,25	R\$3,61
a 5 km	R\$ 7,48	R\$ 2,44	R\$ 10,42	R\$ 1,25	R\$3,61
a 10 km	R\$ 13,60	R\$ 2,44	R\$ 10,42	R\$ 1,25	R\$3,61
a 15 km	R\$ 18,69	R\$ 2,44	R\$ 10,42	R\$ 1,25	R\$3,61
a 25 km	R\$ 29,90	R\$ 2,44	R\$ 10,42	R\$ 1,25	R\$3,61

CUSTO UNITÁRIO EM R\$/M ₃ (MEDIDO NO CORTE)					
DISTÂNCIA	CAMINHÃO	CARGA	BOTA-FORA	ESPALHAMENTO	COMPACTAÇÃO
MÉDIA	(M ³)	(M ³)			
a 500 m	R\$ 4,04	R\$ 2,94	R\$ 14,06	R\$ 1,69	R\$ 4,86
a 2 km	R\$ 6,73	R\$ 2,94	R\$ 14,06	R\$ 1,69	R\$ 4,86
a 5 km	R\$ 10,10	R\$ 2,94	R\$ 14,06	R\$ 1,69	R\$ 4,86
a 10 km	R\$ 18,35	R\$ 2,94	R\$ 14,06	R\$ 1,69	R\$ 4,86
a 15 km	R\$ 25,25	R\$ 2,94	R\$ 14,06	R\$ 1,69	R\$ 4,86
a 25 km	R\$ 40,40	R\$ 2,94	R\$ 14,06	R\$ 1,69	R\$ 4,86

CENTRO DE SÃO PAULO E QUADRILÁTERO (EM R\$)				
	UNIDADE	CORTE	CAMINHÃO	ATERRO
Escavação de 1ª categoria para fundação	M ²	R\$ 5,87	R\$ 4,38	R\$ 7,16
Fornecimento de terra de 1ª categoria para aterro	M ²	R\$ 11,25	R\$ 8,34	R\$ 13,51

TERRAPLENAGEM GERAL (EM R\$)					
	UNIDADE	CORTE	CAMINHÃO	ATERRO	IN LOCO
Vegetação rasteira de até 10 cm	M ²				R\$ 0,56
Capoeira com árvores de até 15 cm de diâmetro	M ²				R\$ 1,69
Camada vegetal até 20 cm de espessura	M ²				R\$ 1,13
CARGA E TRANSPORTE DE MATERIAL DE LIMPEZA	M ²				
DTM até 1 km	M ²		R\$ 6,38		
Adicional de transporte acima de 1 km (Ver tabela de transporte)	M ²				
Espalhamento em bota-fora	M ²		R\$ 1,69		
Carga	M ²	R\$ 3,27	R\$ 2,67		

EXECUÇÃO DE ATERROS (EM R\$)				
	UNIDADE	CORTE	CAMINHÃO	ATERRO
Corte e aterro com lâmina DT 50 m	M ²	R\$ 4,24	-X-	5,14
Espalhamento de terra COMPACTAÇÃO DE ATERROS	M ²	R\$ 1,69	R\$ 1,25	R\$ 2,04
Sem controle rígido	M ²	R\$ 2,29	R\$ 1,69	R\$ 2,64
95% proctor normal controlado	M ²	R\$ 6,56	R\$ 4,86	R\$ 7,90
98% proctor normal	M ²	R\$ 7,28	R\$ 5,40	R\$ 8,75

ROMPEDORES ACOPLADOS EM:	R\$ HORA
Miniescavadeira / Escavadeira / Retroescavadeira	
Rompedor 250 kg	R\$138,00
Rompedor 400 kg	R\$164,00
Rompedor 600 kg	R\$189,00
Rompedor 900 kg	R\$253,00
Rompedor 1.200 kg	R\$316,00
Rompedor 1.500 kg	R\$345,00
Transporte dos equipamentos não incluso / Incluídos nos valores acima: operação e óleo diesel Mínimo de locação diária de 9 (nove) horas/mensal = 200 (duzentas) horas	

MINIMAQUINAS	R\$ HORA
Minicarregadeira c/vassoura - S 130 ou similar - MC 60B ou C	R\$120,00
Minicarregadeira de pneu Bob Cat - S130 - Cat 216 - Volvo MC 60 ou similar	R\$113,00
Minicarregadeira de pneu Bob Cat - S185 - Cat 232 - Volvo MC 80 ou similar	R\$115,00
Miniescavadeira 2.6 toneladas X325 - 302.5 - 328 - EC 27	R\$110,00
Miniescavadeira 5.0 toneladas E50 - 55V Plus - 303.5C - EC 55	R\$130,00
Miniescavadeira 5.0 toneladas (pneus) R55 W7	R\$136,00
Miniescavadeira 8.0 toneladas 308 CR - 75-V - ECR 88 - VIO 80	R\$148,00
Transporte dos equipamentos não incluso / Incluídos nos valores acima: operação e óleo diesel Mínimo de locação diária de 9 (nove) horas/mensal = 200 (duzentas) horas	

ROLOS PEQUENOS	R\$ HORA
Rolo compactador Tandem 1,51 - RD12 - DD16 - LR95	R\$93,00
Rolo compactador Tandem 2,01 - CG11 - CB214	R\$94,00
Rolo compactador Tandem 2,51 - CB224 - RD27 - DD25	R\$95,00
Rolo compactador Tandem 3,51 - DD30 ou similar	R\$102,00
Transporte dos equipamentos não incluso / Incluídos nos valores acima: operação e óleo diesel Mínimo de locação diária de 9 (nove) horas/mensal = 200 (duzentas) horas	

GUINDASTE RODOVIÁRIO	R\$ HORA
Guindaste - 25	R\$ 169,00
Guindaste - 30	R\$ 195,00
Guindaste - 35	R\$ 221,00
Guindaste - 50	R\$ 300,00
Guindaste - 60	R\$ 336,00
Guindaste - 70	R\$ 360,00
Transporte dos equipamentos não incluso / Incluídos nos valores acima: operação e óleo diesel Mínimo de locação diária de 9 (nove) horas/mensal = 200 (duzentas) horas	

Tabela elaborada pela comissão de associados Apemat. Sobre o equipamento trabalhando em condições normais, levando em consideração fatores como: depreciação de despesas com seguro, manutenção, operação etc.

Não devendo ser tomada como única regra, já que cada empresa adota para os seus próprios critérios.

PARA A SISLOC, GESTÃO AUTOMATIZADA É ALIADA DE EMPRESAS 'ENXUTAS'

Na visão de Léo, quanto mais automatizada for uma locadora, menos operação e despesas ela terá. Isso significa uma equipe mais enxuta, com gestão unificada



As empresas vivem uma realidade de mundo VUCA, internet das coisas, 5G, carros autônomos, drones, nanotecnologias e experiências do cliente com ciclos evolutivos mais curtos. A agilidade não é o único objetivo, mas sim o meio para se atingir resultados, que podem ser alcançados através da implantação de um sistema de gestão eficiente. Com isso, a tecnologia pode fazer a diferença para as locadoras de equipamentos, por meio da automatização.

De acordo com o diretor de mercado da Sisloc Softwares, Leônidas Ferreira Júnior, o Léo, os locadores que utilizam os softwares de gestão dependem menos das pessoas, porque ficam com as informações centralizadas. “Quanto mais automatização, menos operação”, diz ele. “Isso significa uma equipe mais enxuta na retaguarda, com gestão unificada e processos internos ou externos mais transparentes, segundo a visão do cliente”, continua.

Nessa perspectiva, o controle gera menos desperdícios e propicia mais segurança nas informações. “As empresas podem obter retorno financeiro ao investirem em sistema de

gestão, já que quando se reduz mão de obra na operação, em médio prazo o investimento se paga”, diz Léo.

Mas ainda há certo receio de algumas empresas, em especial de locadoras de pequeno porte, em implantar sistema de gestão. De acordo com Léo, isso acontece porque ainda há falta de tempo para se dedicar ao conhecimento do assunto, principalmente porque hoje as empresas estão muito enxutas. “Mas essa barreira vem sendo quebrada, porque estamos mais próximos das associações de locadores e falando sobre o assunto, mostrando os benefícios relevantes para a empresa e ao empresário”, explica o diretor da Sisloc.

Outro fator que precisa ser considerado é o impacto causado pela crise no setor de locação, provocando a saída de muitas empresas do mercado. “As locadoras que permaneceram estão mais maduras e ajustadas para um novo ciclo de obras e investimentos. Por isso, sistemas como o Sisloc podem ser um bom aliado para a gestão profissional nessa nova fase, ajudando as locadoras a manter a base enxuta, mas alcançar um crescimento sustentável sem precisar inflar essa estrutura imediatamente”, avalia Léo.

Soluções

O Sisloc é um sistema de gestão para locadoras presente em todo o Brasil, que oferece soluções inovadoras e possibilita um gerenciamento eficiente do ativo imobilizado, dos contratos, faturamento, manutenção e da gestão finan-



ceira. Ao implantar esse sistema, o locador pode fazer uma gestão de custos e redução de despesas, controle rigoroso do ativo imobilizado, do equipamento principal, dos acessórios, das peças de reposição e serviços executados por equipes internas ou de terceiros, com eficiência e confiabilidade.

Além disso, o Sisloc fatura automaticamente cada contrato de acordo com o período de locação, fazendo validações e cálculos corretos de acordo com as datas de remessas e devolução. É possível controlar todos os serviços e manutenções executados, indenizações por perda dos equipamentos e acessórios, títulos em atraso e relatórios de cobrança com cálculo automático de juros e multas, e fazer a emissão de NF-e, NFS-e, NFC-e, MDF-e, CT-e, sem limite, e totalmente integrado com o processo de locação.

O sistema gerencia as informações, o que garante a eficiência dos processos, gestão financeira, gestão contábil, gestão à vista, gestão da força de vendas, gestão de rota, além de outras vantagens.

EMPRESA MINEIRA SE FORTALECE EM SÃO PAULO

Dispetral dá guinada na capital paulista, com gestão modernizada e focada em fornecer soluções

A Dispetral iniciou recentemente a operação de uma filial em São Paulo, após acumular *cases* de sucesso, desde 2011, com a mesma estratégia no mercado de Belo Horizonte. Algo, porém, mantém a empresa cada vez mais ligada às raízes, justamente após modernizar a gestão, mergulhar no universo do cliente e perceber que acolhimento, gentileza, conhecimento técnico e cuidado no pós-venda aliviam a dor de quem precisa comprar peças de reposição.

“Nossa empresa não vende produtos que trazem satisfação, como um celular de última geração, por exemplo. Nós vendemos solução de problemas. Quando um cliente nos procura, em geral, está chateado ou ansioso, tendo prejuízo por estar com um equipamento parado”, observa o diretor executivo da Dispetral, Tiago Ferrugini. É exatamente no conhecimento profundo e rotineiro sobre as emoções e o comportamento do público alvo que a empresa – que comercializa cerca de 41 mil itens, inclusive importados, para tratores, caminhões e equipamentos agrícolas -, busca inspiração para suas ações estratégicas.

A empresa cede seu espaço físico para o treinamento de equipes de parceiros, como a Michelin. Da localização das lojas ao layout, da contratação de profissionais à adoção de novas tecnologias que facilitam a comunicação e a expressão da marca, tudo é voltado para sanar a dor do cliente. “Implantamos o mesmo conceito de atendimento em um dos mercados mais competitivos do país e com forte apelo de preço, que é São Paulo. Mas se trabalharmos com essa qualidade no atendimento e na pontualidade assumida com o cliente, isso fará com que a gente cresça significativamente a exemplo do que ocorreu em Belo Horizonte”, aposta Tiago.

A investida paulista da Dispetral está relacionada a adição da linha verde ao portfólio de produtos voltada para a produção agrícola, que apresenta vertiginosa possibilidade de crescimento. “Além das cidades do interior paulista, nossa nova filial nos aproximará dos potenciais clientes do Triângulo Mineiro, Mato Grosso e Goiás, assim como outros de diferentes estados brasileiros, pelas facilidades logísticas e por estarmos mais perto de nossos fornecedores”.

Zona Norte, uma escolha estratégica

O crescimento sustentável da Dispetral pode ser medido pela sua expansão física ao longo dos anos. Da pequena loja de 80m² em Santa Tereziinha, passando pelo endereço na Avenida Brasil com 280m², ao acolhedor galpão no Bairro Cerâmica de 3 mil m², muita coisa mudou, menos o desejo de expansão. Foi exatamente este pensamento estratégico que levou a empresa a escolher a Zona Norte, para seguir com seus objetivos.

“Precisávamos de um espaço maior, mais afastado do Centro por questões de logística, e que fosse em uma rua bem tranquila. Do início ao final da obra, levamos três anos. E hoje não temos qualquer arrependimento. Aliás a prática está provando que foi uma escolha muito boa. Não estamos longe da área central, mas facilitamos o acesso para os clientes do estado do Rio de Janeiro e de municípios da Zona da Mata que chegam até a Dispetral pela BR-040”, explica o diretor Operacional, Lucas Ferrugini.

“Parceiros nossos também vieram para a região e isso acaba constituindo um centro comercial”, acrescenta o diretor, que encontra na trajetória de crescimento da empresa motivação para seguir empreendendo ao lado do irmão, o diretor Executivo, Tiago Ferrugini. Para ambos, nada seria possível sem a dedicação e o entusiasmo de toda a equipe de cerca de 60 colaboradores.



MICHELIN

DISPETRAL
PEÇAS, PNEUS E LUBRIFICANTES

SEU DISTRIBUIDOR MICHELIN
EM TODO O BRASIL.

www.dispetral.com.br

São Paulo: Tel: (11) 3500-7865
Belo Horizonte: Tel: (31) 2551-4444
Juiz de Fora: Tel: (32) 3228-9191

RECEBA NOSSAS OFERTAS SEMANAIS NO WHATSAPP (32) 99800-1455

ACOMPANHE AS NOSSAS REDES SOCIAIS

Dispetral



*Apelmat e Selemat
desejam a todos um*

2020

*Repleto de Paz,
Sucesso e Harmonia*

Boas Festas

*Flavio Figueiredo
Presidente*

APELMAT

SELEMAT



32º Festa de Confraternização

APELMAT e **SELEMAT**

2019

Aprendemos em 2019 um pouco mais sobre a realidade do nosso país. Continuamos unidos a acreditar, trabalhar, renovar forças frente aos contratemplos acumulados ao longo de anos e vencidos no decorrer deste.

Percebemos que ficamos mais experientes quando absorvemos saldos positivos destes momentos.

É chegada a hora de nos reunirmos, para brindarmos realizações que nos fortalecem e nos renovam para um novo ciclo.

Flavio Figueiredo
Presidente

Nossos Agradecimentos

A realização deste importante evento só foi possível graças à parceria com estas conceituadas empresas:

Patrocinador Diamante

CATERPILLAR

Sotreq **CAT**

Veneza Equipamentos



JOHN DEERE

JCB
AUTOMEC

Patrocinador Ouro

AUXTER **DOOSAN**

Patrocinador Prata

TRACBEL **VOLVO**
GRUPO

Patrocinador Bronze

BMC

HYUNDAI
HEAVY INDUSTRIES BRASIL

YANMAR

novak
gouveia
LUBRIFICANTES E EQUIPAMENTOS SÓLIDOS

KOMATSU **Bauko**

DISPETRAL

NEW HOLLAND
CONSTRUCTION

SHARK

W

WIRTGEN GROUP

GHT
GRUPO HIDRAU TORQUE

De Nigris
Concessionária Mercedes-Benz



CASE
CONSTRUCTION

BRASIF
MÁQUINAS

sisloc
GESTÃO EM RENTAL

BOMAG

MARINI
GROUP

A REFORMA TRABALHISTA DOIS ANOS DEPOIS



Às vésperas do Natal de 2016, mais precisamente no dia 22 de dezembro, o Executivo Federal enviou ao Congresso Nacional o Projeto de Lei nº 6.787/16, com apenas 4 artigos, propondo a alteração de 7 dispositivos da CLT. Menos de um ano depois, após a apresentação de algo em torno de 2.204 emendas (na Câmara e no Senado); 17 audiências públicas e 47 seminários e debates em todo o país, entrava em vigor, em 11/11/17, a Lei nº 13.467, de 13 de julho de 2017, também conhecida como “Reforma Trabalhista”.

Poucos projetos de lei na história da República (se é que algum), que tenha provocado tantas alterações importantes nas relações de trabalho no Brasil, foram aprovados tão rapidamente. Aquilo que começou com a proposta de alteração de 7 artigos, acabou por alterar 106 dos 922 artigos da CLT (54 alterados; 43 novos e 9 revogados), sem contar alterações na Lei nº 6.019/74 (Trabalho Temporário) e outros ajustes na legislação esparsa. Não foi pouca coisa.

Em termos de Relações do Trabalho o país jamais seria o mesmo. CLT's, prontas para serem impressas, tiveram que ser “retiradas do prelo” na última hora. Juristas, autores de livros, juízes, advogados e operadores do direito, mestres e alunos, tiveram que se reciclar quase que da noite para o dia. Até hoje, transcorridos dois anos da entrada em vigor da nova lei, a situação está longe de uma acomodação. A própria Justiça do Trabalho ainda não se adequou às mudanças.

A recepção e a reação à nova lei foram muitas e distintas, conforme a visão de empregados e empregadores. Muitas empresas, de todos os setores da economia, fizeram uma leitura equivocada da situação e consideraram que as alterações promovidas vieram para resolver, de uma só vez, todos os seus problemas. Já no meio laboral o sentimento era de

que teria havido precarização dos direitos dos trabalhadores. Na verdade, nenhuma dessas opiniões estava correta. Se por um lado a Reforma não representou a solução definitiva dos problemas empresariais (qualquer que seja a interpretação que se dê a isso), por outro, passou longe de representar precarização de direitos. Isso, efetivamente, nunca aconteceu.

Assim é que, se a Reforma, no que tange às empresas, ainda é um processo em curso, restando muita coisa para ser alterada, em relação aos empregados ela nunca representou precarização de direitos como se alegou. Ao contrário, o legislador sempre teve o cuidado de preservar os direitos constitucionais fundamentais. Muitos se referiam - e ainda se referem -, ao princípio que norteou a Reforma como a “prevalência do negociado sobre o legislado”. Com efeito, ainda que isso seja correto, as coisas não podem ser postas de maneira tão simplista. Primeiro, porque nem tudo pode ser negociado. Com efeito, existem alguns princípios constitucionais fundamentais que não podem ser objeto de negociação. A Lei 13.467/17 é clara em relação a isso, tendo relacionado, inclusive, expressamente, em seu artigo 611-B, as matérias que não podem ser objeto de negociação. Por sua vez, o artigo 611-A relaciona, de maneira exemplificativa, aquelas que podem.

Segundo, porque, o que efetivamente se pretendeu, desde a concepção da nova lei, foi que a Justiça do Trabalho respeitasse as disposições das normas coletivas, como sendo a manifestação legítima da vontade das partes. Este sim, foi o princípio que embasou a Reforma.

Era muito comum que algumas condições estabelecidas em normas coletivas não fossem recepcionadas pelo Judiciário.

Isso ocorria por conta do assim chamado Poder Normativo da Justiça do Trabalho, que a ela atribuía função análoga ao ato de legislar. Essa condição ficou muito enfraquecida após a edição da Emenda Constitucional 45, de 2004, que, dentre outras coisas, alterou a redação do parágrafo 2º, do artigo 14, da Constituição Federal, dispondo sobre a necessidade de comum acordo entre as partes (empregados e empregadores) para o ajuizamento de dissídio coletivo de natureza econômica.

Com isso, o legislador quis incentivar as negociações e a autocomposição como forma de solucionar os conflitos, antecipando o princípio que viria a constituir um dos pilares da Reforma Trabalhista, 13 anos depois. Portanto, o respeito pelo Judiciário às estipulações em acordos e convenções coletivas foi o principal objetivo da nova lei, ainda que, até o momento, o próprio TST não tenha revisto suas súmulas e orientações com base nas alterações implementadas.

No mesmo dia em que escrevemos este artigo o Executivo Federal editou a Medida Provisória nº 905, de 11 de novembro, instituindo o Contrato de Trabalho Verde e Amarelo, que altera vários dispositivos da legislação trabalhista. E não foi a única iniciativa nesse sentido após a Reforma. Em 1º de março deste ano, foi editada a Medida Provisória nº 873, alterando dispositivos da CLT referentes à contribuição sindical.

Essa MP acabou perdendo a eficácia após ter seu prazo de validade expirado sem ter sido votada pelo Congresso. No entanto, logo em seguida, em 30 de abril, foi editada a Medida Provisória nº 881, posteriormente transformada na Lei 13.874, de 20 de setembro, instituindo a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica, que também alterou vários dispositivos da

CLT. Na verdade, a MP 905, recém-editada, contempla vários aspectos da legislação trabalhista que não foram recepcionados pela Lei nº 13.874/19. O que se pretende demonstrar é que as alterações na legislação laboral fazem parte de um processo em curso de modernização que está só no começo, e que está indissolúvelmente ligado às alterações que se pretendem implementar na economia.

Paralelamente, o próprio sistema de organização sindical tem estado na alça de mira de possíveis alterações. Há um ano, publicamos um artigo na Revista da APELMAT chamado “A REPRESENTAÇÃO SINDICAL E SEU CUSTEIO”, onde abordávamos a necessidade de assegurar à organização sindical fontes de receita que garantissem sua existência e, por conseguinte, o exercício de seu papel. Um ano depois, o sistema de organização sindical que conhecemos há mais de 70 anos, está prestes a sofrer profundas transformações.

Em setembro o Governo Federal constituiu um grupo de estudos denominado Grupo de Altos Estudos do Trabalho - GAET, com o objetivo de avaliar o mercado de trabalho brasileiro sob a ótica da modernização das relações trabalhistas e matérias correlatas. Este grupo, dentre outras atribuições, como

as de promover novas alterações na legislação trabalhista, deverá propor um novo modelo de sindicalismo, muito provavelmente inspirado na pluralidade sindical. Isso mudaria tudo. Radicalmente. A começar pelo próprio conceito de representação sindical, como o conhecemos hoje, com implicações diretas nas negociações coletivas e nas relações de trabalho.

Durante anos se discutiu se o sistema corporativo de representação sindical associado ao excesso de disposições trabalhistas se adequava ao que se convencionou chamar de “modernidade”, ou ao “Estado Moderno”. As opiniões sobre tais assuntos são tão díspares quanto controversas. Uma coisa, no entanto, é quase consenso entre empresários adeptos do liberalismo econômico: A legislação laboral no Brasil sempre foi muito protecionista, a ponto de engessar as relações trabalhistas. Some-se a isso uma folha de pagamento extremamente onerosa e temos um cenário pouco promissor em termos de liberdade econômica e incremento à geração de empregos. Tudo indica, no entanto, que este cenário está mudando numa velocidade que seria inimaginável há meros dois anos atrás.

Como se disse, muito já se fez num curto lapso de tempo e muitas alterações ainda são necessárias. No entanto, a

consolidação do processo de mudanças depende, em grande monta, do bom entendimento entre capital e trabalho e isso exige mais do que alterações na legislação. O fortalecimento das representações, sejam laborais ou patronais, é fator essencial. Não se pode conceber relações de trabalho sólidas e equilibradas sem um sistema de representação legítimo, e legitimidade, como é sabido, está muito mais vinculada à real expressão dos anseios e aspirações dos representados do que à lei que a define.

FERNANDO MARÇAL
13/11/2019

Fernando Marçal Monteiro é advogado, formado pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. É assessor jurídico da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo - FECOMERCIO SP -, desde 1983, onde atua nas áreas sindical, trabalhista e previdenciária. É especializado em negociação coletiva, participando dos processos negociais envolvendo todas as categorias profissionais que suscitem a FECOMERCIO SP. Participou ainda como assessor jurídico e legislativo da FECOMERCIO SP, nos trabalhos da Assembleia Nacional Constituinte.



DIRETORIA TÉCNICA APELMAT

Confira as Câmaras Técnicas criadas pela APELMAT, com a finalidade ampliar as atividades da entidade e torná-la referência no setor de locação de equipamentos.

Conselho e Câmaras Técnicas

NOME	EMPRESA
Alcides Guimarães Junior	Jumtar Treinamentos
Alan Mendes Batista	AMB Consultoria e Soluções Ambientais
Antonio Augusto Ratão	Manuel Ratão Tratores Ltda EPP
Celio Neto Ribeiro	SGB Máquinas/ WP
Flavio Figueiredo Filho	Utilrent Comal Loc de Maq e Eqptos
Francisco de Fatima de Sousa	ConstruLocMaq Construtora e Loc Máq
Jefferson Lázaro das Chagas	Lázaro Advogados
José Abrahão Neto	Transter Terraplenagem Ltda.
José Alberto Bueno	JB Bueno Adm
José Antonio M. Dias	Gonçalves & Dias Ltda. ME
José Antonio Spinasse	Satélite Terraplenagem Ltda. EPP
Keller Mendonça Pessoa de Mello	
Luiz Carlos Ginefra Toni	Indeco Brasil Ltda.
Michel Geraissate	Comingersoll do Brasil Veíc Automotores Ltda.
Paulo Lancerotti	BMC Hyundai S/A.

Câmara Técnica APELMAT Linha Amarela

NOME	EMPRESA
Aércio Colombo	Grupo Automec
Alexandre Checchinato	Alex André Terraplenagem Ltda
Anselmo Pugnaghi Gomes	Sotreq S/A
Antonio Edson Greggio	Automec JCB
Assis Tavares	Veneza Equipamentos
Edson Shiguelo Yamamoto	Yanmar do Brasil
Flavio Figueiredo Filho	Utilrent Comal Loc de Maq e Eqptos
Flavio Pereira Rodrigues	Brasif S/A Exp e Imp
Gilberto Santana	MaxxiTerra
José Abrahão Neto	Transter Terraplenagem Ltda.
José Antonio Spinasse	Satélite Terraplenagem Ltda. EPP
Luiz Luvisario	BMC Hyundai (gerente)
Marcelino Luiz Baião	New Holland (gerente nac. de vendas da fábrica)
Paulo da Cruz Alcaide	Seixo Terraplanagem e Construções
Rita de Cássia Tizeo	Apelmat/Selemat
Roberto Marques	Jonh Deere (3318-8170)
Vanderlei Cristiano V. Rodrigues	Saluter Terraplenagem e Loc de Máq
Vicente de Paula Enedino	Vince Transp. Terrap e Locação
Wilson Soler Filho	Auxter S/A Máq e Parts Ltda (gerente)

Câmara Técnica APELMAT Peças

NOME	EMPRESA
Alcides Guimarães Junior (Manga)	Jumtar Treinamentos
Antero Borges Duarte (Taco)	Taco Locaç de Máq e Eqptos e Terraplenag Ltda.
Antonio Augusto Ratão	Manuel Ratão Tratores Ltda EPP
Carlos Eduardo Licciardi Smith	Maintech Serviços Administrativos Ltda
Flavio Figueiredo Filho	Utilrent Comal Loc de Maq e Eqptos
Geraldo Gatti (indicação Keller)	Consefor Consultoria
Hilário José de Sena	Tecno-Terra Terraplanagem Simples
Iris Soares de Oliveira	Ensimec Ind Met de Eqptos de Movimentação
José Antonio Marazzo Dias da Silva	Gonçalves & Dias
Luiz Carlos Berelli	Ensimec Ind Met de Eqptos de Movimentação
Luiz Carlos Ginefra Toni	Indeco Brasil Ltda.
Ricardo Pagliarini Zurita	Komatsu Brasil International Ltda.
Vanderlei Cristiano V. Rodrigues	Saluter Terraplenagem e Loc de Máq

Câmara Técnica APELMAT Serviços

NOME	EMPRESA
Ademir Geraldo Bauto	Bauto Locações Ltda
Afonso Manoel Vieira da Silva	Afonso Locação de Máquinas Ltda EPP
Alcides Guimarães Junior (Manga)	Jumtar Treinamentos
Alvaro Antunes (Eng)	Fleetcom Serv de Tecnologia Ltda. EPP
Antonio Augusto Ratão	Manuel Ratão Tratores Ltda EPP
Carlos Eduardo Licciardi Smith	Maintech Serviços Administrativos Ltda
Edmilson Antonio Daniel	Escad Rental Locad de Eqptos p/Terrap
Émerson Dias Correia (Bola)	Bolater - Transp e Locação de Máq
Flavio Figueiredo Filho	Utilrent Comal Loc de Maq e Eqptos
Ivomario Netto Pereira (Rapa)	Trans-Zoião Terraplanagem e Transportes Ltda.
Jamerson Jaklean Silva Pio (Pio)	Pio Terraplenagem e Locç de Máquinas Eireli
José Fernandes Lopes	Ituran Serviços
José Teodoro de Melo	Fogaça Máquinas
Leônidas Ferreira Junior	Sisloc
Fábio Rofaheber	
Wanderley Cursino Correia (Wandy)	Rental Mais Transp e Locação Ltda ME
Flavio Daniel Sotelo Figueiredo	

Câmara Técnica APELMAT Linha Branca

NOME	EMPRESA
Antonio de Fatima Pereira	De Nigris
Antonio Pascual Parames	Apta Caminhões
Claudio Terciano	Divepe/Ford
Flávio Figueiredo Filho	Utilrent Comal Loc de Maq e Eqptos
Hilário José de Sena	Tecno-Terra Terraplanagem Simples
Ivomario Netto Pereira	Trans-Zoião Terraplanagem e Transportes Ltda.
José Antonio Spinasse	Satélite Terraplenagem Ltda. EPP
Milton Cavalcante de Amorim	New Pav
Paulo da Cruz Alcaide	Seixo Trerraplanagem e Construções Ltda.
Rita de Cássia Tizeo	Apelmat/Selemat
Vanderlei Cristiano V. Rodrigues	Saluter Terraplenagem e Loc de Máq
Vicente de Paula Enedino	Vince Transp. Terrap e Locação

Câmara Técnica APELMAT Seguros

NOME	EMPRESA
Antero Borges Duarte	Taco Locaç de Máq e Eqptos e Terraplenag Ltda.
Dionísio Mendes da Silva	D.M.S. Transp e Locações Ltda. ME
Flávio Figueiredo Filho	Utilrent Comal Loc de Maq e Eqptos
Flávio Torres de Alvarenga	Flavio Torres de Alvarenga Corretora de Seguros
Marcelo da Silva	Livre Consultoria e Corretora de Seguros Ltda.
Paulo Cesar Peixoto Daniese	Vencorr Corretora de Seguros
Rosa Damiano	Sephora
Vanderlei Cristiano V. Rodrigues	Saluter Terraplenagem e Loc de Máq

Câmara Técnica APELMAT Pavimentação

NOME	EMPRESA
Alan Mendes Batista	AMB Consultoria e Soluções Ambientais
Alexandre Checchinato	Alex André Terraplenagem Ltda
Alexandre Fernandez	A3 Engenharia
Alex Sandro Martins Piro	MP Terraplenagem Ltda. MP Rental Locações Ltda.
Antonio Mascarenhas	Amplitude Eqptos Rodov Eireli
Carlos Eduardo Licciardi Smith	Maintech Serviços Administrativos Ltda
Carlos Forghieri	Bomag Bauko
Fabio Carmona	Veneza Equip. Pesados S/A
Flavio Figueiredo Filho	Utilrent Comal Loc de Maq e Eqptos
Luiz Godinho	Bomag
Marcos Siqueira Mello	Vibros e Frezzas/ Wirtgen Group
Milton Cavalcante de Amorin	Maquipav
Paulo da Cruz Alcaide	Seixo Trerraplanagem e Construções Ltda.
Ricardo Bezerra Topal	Ricardo Bezerra Topal ME (LOMAQ)
Alex Sandro Martins Piro	MP Rental Locações
Vanderlei Cristiano V. Rodrigues	Saluter Terraplenagem e Loc de Máq

Câmara Técnica APELMAT Qualificação e normatização

NOME	EMPRESA
Alan Mendes Batista	AMB Consultoria e Soluções Ambientais
Flavio Figueiredo Filho	Utilrent Comal Loc de Maq e Eqptos
Francisco de Fatima de Sousa	ConstrulocMaq Construtora e Loc Máq
Jefferson Lázaro das Chagas	Lázaro Advogados
Ricardo Bezerra Topal	Ricardo Bezerra Topal ME (LOMAQ)
Vicente de Paula Enedino	Vince Transp. Terrap e Locação

Elaboração do regimento interno das Câmaras Técnicas e Assessoria Técnica Integral

NOME	EMPRESA
Alan Mendes Batista	AMB Consultoria e Soluções Ambientais
Flavio Figueiredo Filho	Utilrent Comal Loc de Maq e Eqptos
Jefferson Lázaro das Chagas	Lázaro Advogados
Paulo da Cruz Alcaide	Seixo Terraplanagem e Construções
Ricardo Bezerra Topal	Ricardo Bezerra Topal ME (LOMAQ)

SALUTER
TERRAPLENAGEM
EXPERIÊNCIA, SERIEDADE E COMPROMISSO



ESCAVADEIRA HIDRÁULICA ROLLO COMPACTADOR MINI CARREGADORA
PÁ CARREGADORA CAMINHÃO PLATAFORMA

11 3776-7480
saluter.com.br

Estrada da Riviera, 3970
Riviera Paulista,
CEP 04923-040



TECNO TERRA

LOCAÇÃO DE MÁQUINAS
TERRAPLANAGEM E PAVIMENTAÇÃO

11 5891-7978
Rua Foz do Giraldo, 55 - CEP 05919-030

TECNOTERRA.COM.BR / ENGENHARIA@TECNOTERRA.COM.BR

GDIAS
TERRAPLENAGEM
GONÇALVES & DIAS LTDA
Locação, Terraplanagem e Pavimentação



11 5667-3055 / 5667-2656
E-mail: gdias@gdias.com.br

Bauto
Locação e Demolição

LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS
PARA DEMOLIÇÃO E TERRAPLENAGEM

11 3784-4396
11 99980-0885
e-mail: bautolocacoes@gmail.com

Rua Antônio José Evaristo, 236 - Butantã - CEP 05568-060 - SP

Taco

LOCAÇÃO DE MÁQUINAS
E TERRAPLANAGEM



11 5894-5321

E-mail: tacoterraplenagem@uol.com.br

Luna
Locações e Transportes



A Solução para
o seu Transporte

Especializados no transporte de
equipamentos de terraplenagem, pavimentação e industriais de até 44 toneladas.

(11) 2952 - 8752
www.lunatransportes.com.br

mp | TERRAPLENAGEM
ENGENHARIA
CONSTRUÇÕES

**LOCAÇÃO DE MQUINAS E EQUIPAMENTOS
PARA OBRAS PESADAS**



Serviços:

- Terraplenagem • Aterro • Muro de Contenção
- Assentamento de Tubos • Pavimentação • Escavações
- Drenagem • Demolição Mecanizada

www.terraplenagem.com.br

Rua Venâncio Diniz Junqueira, 383 - Vila Jaraguá - São Paulo / SP - CEP: 05160-000
Tel: 55(11) 3901-9191 / 3903-1515

AGILIS
LOCAÇÕES
40 anos

- LOCAÇÃO
- ATERRO E DESATERRO
- COMPACTAÇÃO
- DEMOLIÇÃO MECANIZADA
- TERRAPLANAGEM

(11) 2875-3411

Av. Nova Zelândia, 1241, Jardim Itapuã,
CEP.: 09270-190 - Santo André - SP

www.agilislocacoes.com.br



FLEETCOM

Software para Gerenciar sua empresa e reduzir seus custos

11.98336-1988

www.fleetcom.com.br email: alvaro@fleetcom.com.br

BOLATER
Locação e Terraplanagem



011 4702 - 4305
www.bolater.com.br

DALTERR
Locações e Terraplenagem

- Aterros
- Desaterro
- Demolições
- Escavações
- Compactação
- Limpeza de Terreno
- Guias
- Sargetas
- Rede de Água
- Entre Outros

11 5666.9564

www.dalterra.com.br

A3
ENGENHARIA

Infraestrutura - Locação - Sinalização
Mineração - Loteamento



Rua Antonio de Marchi, 100 - B. Engordadouro
Fone/Fax: (11) 3395-3749 - CEP 13214-721 - Jundiá/SP
www.a3eng.com.br



TRANSTÉR
Terraplanagem Ltda.



PABX: 11 3904-2970
Fene/fax: 11 3906-9622

Rua Manoel Pinheiro, 676 - V. Mangalot - SP
CEP 05131-110 - e-mail: tranter.ltada@uol.com.br

MANUEL RATÃO TRATORES




**VENDA DE TRATORES, PEÇAS E EQUIPAMENTOS,
NOVOS E SEMI-NOVOS, LOCAÇÃO DE MÁQUINAS.**

(11)3611-8722

Rua José Szakall, 255 Barra Funda - São Paulo, SP - CEP 01140-120




NEWPAV
Construção e Pavimentação

Telefones: 11 2280-0544 / 2280-3893

www.newpav.com.br

Rua Barreiras do Piauí, 143 - Burgo Paulista - São Paulo - SP




Linha Amarela

Frota completa para locação nos setores: industrial, construção civil e infraestrutura.

Atendemos todo o Brasil com excelência e agilidade

(11) 4996-5533 | comercial@escad.com.br
escad.com.br



LOCTRATOR
SOLUÇÃO COM QUALIDADE

**EXPERIÊNCIA E EXCELÊNCIA
COMPROVADAS PELO MERCADO**

Entre em contato conosco, solicite um orçamento, conheça-nos!

11 3686-6000

loctrator.com.br / loctrator@loctrator.com.br



Rental mais

Fone: 113781-7566
Cel: 11 97655-2605

TERRAPLANAGEM - DEMOLIÇÃO - PAVIMENTAÇÃO

rentalmais034@gmail.com

Rua Santiago Ferrer, 368- Jardim Park Ypê - km 19 Rod. Raposo Tavares

ESPECIALISTAS EM LOCAÇÃO DE MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS E CAMINHÕES

Atendendo o Estado de São Paulo



Agora com equipamentos para Agronegócio!
Motoniveladoras tração 6x6



(11) 4828-7903
utilrent@utilrent.com.br



Pluri Rental
(11) 4825-8312
plurirental@plurirental.com.br



(11) 4825-8483
hunter@hunter.net.br



UNYDUY
COMERCIAL LOCAÇÕES
(11) 4825-8702
unyduy@unyduy.com.br

LOCAÇÃO DE MÁQUINAS E SERVIÇOS DE TERRAPLANAGEM



Desassoreamento de rios
Fundações
Locações com e sem operador

MAXXI TERRA

11 2943-9958
11 94710-8418
11 99666-7344

Rua Cacimba, 38 - Jd. Matarazzo
São Paulo - SP - CEP 03813-140

DMS
TRANSPORTES E LOCAÇÕES

LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS PARA TERRAPLANAGEM

11 96421-8970
e-mail: dmslocacao@gmail.com

Rua Manuel Jacinto, 667 Bloco 8 Conj. 53 - Vl. Morse
CEP 05624-001 - São Paulo - SP - Fone: 11 3743-6281

www.dmslocacao.com.br

AFONSO TERRAPLANAGEM



LOCAÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTO PARA TERRAPLANAGEM

11 5513-3515 / 5513-4681
www.afonsoterra.com.br

Rua Francisco Pio de Melo, 81 - Sl.01 - Pq. Arariba - SP - CEP 05778-190

LOMAQ
LOCAÇÃO DE MÁQUINAS



11 2636-8080 / 2636-7982
lomaq@uol.com.br

Rua Amambai, 51 Vila Maria - CEP 02115-000

SEIXO

Terraplanagem & Construções

LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS E MÁQUINAS

www.seixo.com.br

11 2409-4344

SEUS PROCESSOS AINDA SÃO MANUAIS?

Só o sistema de maior aderência ao mercado de Locação é capaz de entregar para você:

- Total controle do ativo imobilizado
- Gestão eficiente da Locação
- Automatização do Faturamento
- Segurança nos processos de manutenção
- Gestão de Operadores e muito mais.

Conheça também nossos aplicativos que garantem mobilidade para o gerenciamento da sua operação de qualquer lugar em que você esteja!



Rua Sergipe, 1087, Funcionários
5º ao 8º andar
Belo Horizonte - Minas Gerais

 @sislocsoftwares
 @sislocsoftwares
 Sisloc Softwares
 SislocSoftwares
www.sisloc.com

31 3269.6600
11 3508.8600

 31 99988.0863
comercial@sisloc.com.br

