



# Cartilha do Locador 2017





## **OBJETIVO:**

Fornecer, através dos Sindicatos e Associações, ao Empresário Locador orientações relevantes para que ele possa conduzir sua atividade de forma rentável e sustentável ao longo do tempo.

## **DIVISÃO EM TÓPICOS:**

- GESTÃO
- CLIENTES
- EQUIPAMENTOS
- FUNCIONÁRIOS E COLABORADORES
- FORNECEDORES
- PATRIMÔNIO E CONTROLE DE ATIVOS DE LOCAÇÃO
- LUCRATIVIDADE E RENTABILIDADE
- GOVERNO
- CONCORRÊNCIA
- CONTRATO
- RISCOS



## **JUNTOS SOMOS MAIS FORTES!**

**Prezado Locador,**

A Analoc em parceria com suas instituições de classe desenvolveu esta cartilha para ajudá-lo na boa condução do seu negócio.

Ela resume um pouco da experiência e conhecimento de demais parceiros na vivência da atividade de locação. Nestes anos de exercício da nossa atividade, percebemos a vital necessidade da união e fortalecimento do setor para que cada uma das empresas e pessoas envolvidas encontrem meios de existência e crescimento. Através das entidades de classe, encontramos meios de discutir a atividade, desenvolver melhores práticas e atuar com mais força para que sejamos bem sucedidos.

Assim, convidamos você a fazer parte e contribuir conosco neste objetivo. Junte-se a nós!



## GESTÃO

Ao decidir ingressar ou conduzir uma empresa de locação, é importante que o gestor busque apoio de uma entidade de classe ligada a atividade de locação de equipamentos mais próxima, para assim obter as orientações necessárias e, principalmente, para que boas práticas sejam compartilhadas e implementadas no setor.

O gestor deve definir da melhor forma o escopo de atuação de sua empresa para garantir o crescimento e rentabilidade.

Seja com a especialização em determinados tipos de equipamentos, na escolha de segmentos de mercado ou de clientes específicos, ou mesmo na diversificação de equipamentos é primordial definir a sua linha de atuação. Isso irá contribuir muito nos controles, na verificação dos resultados e implementação de práticas para a boa condução dos negócios.

O mais importante nestas ações será o posicionamento de marketing da sua empresa junto aos clientes e ao mercado possibilitando melhores resultados e ganhos.

Já existem algumas associações de empresários do setor de locação voltados a este desenvolvimento. Busque apoio nelas, para que possamos crescer juntos e para que sua participação seja positiva e rentável.



## CLIENTES

### Cadastro e Liberação de Equipamentos

Recomendamos a criação e o uso de procedimentos de análise e liberação de crédito, consulta a órgãos e sistemas de informação de crédito e ainda todos os procedimentos disponíveis para a verificação da autenticidade dos agentes envolvidos na negociação e retirada dos equipamentos.

### Contratos

A atividade de locação é fruto de uma relação contínua e sistemática com clientes. Por isso, a elaboração e efetivação de contratos e condições bem definidas contribuem para um relacionamento claro e o satisfatório ao longo de todo esse processo. Concessões fora do equilíbrio podem gerar perda da rentabilidade da locação e também a futura perda do cliente, além de prejudicar – e muito - todas as tratativas e práticas saudáveis do setor. Condições equilibradas e boas práticas empresariais e setoriais geram satisfação e confiabilidade entre todos os elementos da cadeia.

### Fraudes

Frequentemente, a perda de equipamentos por fraudes nas locações causam graves prejuízos às empresas. É preciso ainda, verificar a capacidade de indenização do cliente com relação a possíveis perdas e danos nos equipamentos locados.

Alguns equipamentos são muitos visados nessas fraudes. Consulte seu sindicato ou associação para entendimento melhor do seu mercado de atuação.



## EQUIPAMENTOS

**- A qualidade, manutenção e conservação dos equipamentos são muito importantes para garantir a produtividade contínua da atividade da locação. Equipamentos com a manutenção em dia reduzem os custos de substituição, melhoram a imagem de sua empresa e garantem a rentabilidade.**

Desenvolvimento técnico, controle de inspeção nas movimentações de entrada e saída de equipamentos, orientações técnicas aos clientes e usuários, assim como o armazenamento correto contribuem muito para rentabilidade e vida útil do patrimônio da sua empresa.

Busque no seu sindicato/associação mais informações a respeito dessas questões. Procure investir em equipamentos de qualidade e com melhor adequação ao seu tipo de negócio, assegurando fornecimento de peças e total apoio técnico do fabricante/fornecedor.

Uma frota padronizada reduz custo de estoque e facilita a movimentação dos equipamentos nos contratos de locação.



## FUNCIONÁRIOS E COLABORADORES

O treinamento e desenvolvimento da equipe de funcionários e colaboradores são muito importantes para o negócio de locação. Além do equipamento, a locadora fornece a gestão deste recurso.

Esta é a grande vantagem da locação para os clientes: além do equipamento, a locadora faz a gestão total do bem: armazena o equipamento quando não necessário, cuida da sua conservação, manutenção e atualização e disponibiliza o bem e o pessoal para operá-lo treinado adequadamente de acordo com a necessidade do cliente.

Os profissionais da sua locadora devem estar qualificados para negociar corretamente as locações, representarem sua empresa, gerir os contratos e os equipamentos, fornecer informações e fazer tratativas que garantam a rentabilidade para a locadora e para os clientes para que, o processo de locação seja contínuo. Eles devem ter conhecimento das boas práticas do mercado, conhecer os equipamentos com as suas corretas aplicações, as normas e regulamentos do setor para orientar os clientes e conduzir os processos de locação. Precisam, ainda, conhecer as demandas e ofertas existentes nos setores.



## FORNECEDORES

O fornecedor é um elemento muito importante na atividade de locação. Busque fornecedores que possibilitem a rentabilidade e sustentabilidade do seu negócio e que garantam não só a qualidade dos equipamentos, mas também o apoio técnico necessário, o fornecimento de peças, o treinamento de uso e manutenção e a garantia de continuidade de fornecimento.

Quando um locador investe em um equipamento ele assume o risco e faz um compromisso bem mais duradouro do que o cliente que aluga. Procure informações sobre os melhores fornecedores na sua entidade de classe.



## PATRIMÔNIO E CONTROLE DE ATIVOS DE LOCAÇÃO

Em termos de valores financeiros, o maior investimento de uma locadora resulta em seu ativo para locação. Geralmente, de forma gradual, o empresário aplica todo ou a maior parte do resultado e dos seus recursos no ativo de locação.

Alguns fazem financiamento e outros investem com recursos próprios para manter uma locadora ativa. A gestão e o controle são vitais para o funcionamento e rentabilidade do negócio. Muitas locadoras se perdem na falta desse controle, o que traz sérios prejuízos. Busque sistematicamente formas para manter os seus ativos sob controle rígido.



## LUCRATIVIDADE E RENTABILIDADE

A locação é uma atividade de capital intensivo, ou seja, é preciso muito investimento em equipamentos para que mensalmente possa haver um faturamento. Desse faturamento ainda são deduzidos os custos e despesas operacionais, impostos, depreciação real e etc., o que gera um resultado. Por essa razão, é bem difícil e confuso para muitos empresários do setor separar o que é de fato a LUCRATIVIDADE do negócio de locação, que é a RENTABILIDADE.

Por isso, existe atualmente no setor uma série de empresas que podem apresentar até certa lucratividade, mas se considerarmos todo capital investido ao longo do tempo, apresentam uma RENTABILIDADE pouco ou nada atrativa (às vezes até negativa).

E o que isso quer dizer? que a empresa poderá ter que encerrar suas atividades a médio ou longo prazos.

Isso quer dizer que se o gestor não preocupar em manter a rentabilidade (retorno sobre todo capital investido) ele poderá aos poucos, acabar com a empresa pois ela não estará gerando recursos para repor os equipamentos depreciados.

Ao empreender ou conduzir uma empresa de locação, é essencial verificar se a sua operação está gerando RENTABILIDADE sustentável e atrativa aos ativos envolvidos no negócio.



## GOVERNO

Verifique quais são as leis e regulamentos legais da atividade de locação de forma geral, no seu estado e no seu município, como também nos municípios e regiões que sua empresa atende.

Cheque também quais são as normas e regulamentos legais que envolvem os equipamentos que você aluga e também as atividades nas quais seus clientes utilizam os equipamentos locados. Isso inclui as regras e leis comerciais da sua região, convenções trabalhistas, legislações específicas do seu setor relativas a funcionários e colaboradores, leis ambientais, etc.

Não se esqueça de buscar informações sobre benefícios ou restrições em trâmite nos órgãos governamentais que incidem na sua empresa e atividade. Busque nas entidades de classe o apoio e orientação e evite surpresas desagradáveis.

A atividade de locação geralmente é um negócio contínuo. Os clientes alugam um equipamento por um determinado período e costumam renovar o período. Criar situações ou condições para que o cliente substitua um equipamento em locação de uma locadora por outra é uma ação nociva ao desenvolvimento do setor. A orientação correta às equipes de vendedores, funcionários e gestores favorece o desenvolvimento do setor.

Portanto, a prática de ofertar simplesmente aos clientes locação de equipamentos a valores mais baixos no intuito de interromper e retirar os equipamentos já locados de outra locadora é uma ação perigosa e nociva ao desenvolvimento do setor de locação. Além de reduzir as margens de rentabilidade do setor, pode provocar ações e represálias.



## CONTRATO

A atividade de locação tem como base o Contrato de Locação. Este é o documento que regulamenta todo o negócio e suas tratativas.

Procure criar um modelo padrão que melhor atenda às necessidades da sua empresa. As entidades de classe oferecem orientações jurídicas e comerciais para elaboração e uso deste contrato.

Observe sempre a assinatura correta e autorizada nos contratos de locação. A prática ensina que contratos servem para eliminar dúvidas e resolver questões. No entanto, é comum no andamento das locações, que surjam novas dúvidas e questões por parte dos clientes.

Um bom contrato adequado pode garantir o andamento e o resultado do negócio.



## RISCOS

Um locador deve ser um empreendedor sempre disposto a correr riscos, mas é certo que deve assegurar a sua rentabilidade. Os danos e riscos inerentes aos negócios geralmente recaem sobre o locador. Este é um dos motivos que, cada vez mais, os clientes optam pela modalidade.

Entre os riscos assumidos pelo locador estão: risco de perda dos equipamentos na guarda, no transporte, na manutenção e na obsolescência; risco de inadimplência e insolvência por parte dos clientes; risco do não cumprimento das normas de uso e regras de especificação técnica e utilização; sinistralidade; questões ambientais, entre outros.

O locador de bens móveis é sempre o fiel cuidador do bem, também do seu sucateamento e destinação. Quando o equipamento está locado, os riscos são parciais, já que existe também a responsabilidade por parte do cliente, porém, quando não está locado, todos os riscos e custos passam a ser de sua integral responsabilidade.

Não se pode esquecer dos riscos referentes aos ativos de locação. O locador como todo empreendedor tem os riscos naturais de qualquer atividade referente às questões trabalhistas, tributárias, ambientais, fiscais, etc.

A Analoc acredita que, com estas orientações, você poderá obter um resultados melhores, maior lucratividade e rentabilidade, como também segurança e satisfação na condução da atividade de locar equipamentos.

**Procure a entidade de locação da sua região aqui**



[www.analoc.org.br](http://www.analoc.org.br)

Alec	<a href="http://www.alec.org.br">www.alec.org.br</a>	+55 11 3965-9819
Abelme	<a href="http://www.abelme.com.br">www.abelme.com.br</a>	+55 71 3215-0049
Apelmat	<a href="http://www.apelmat.org.br">www.apelmat.org.br</a>	+55 11 3722-5022
Selemat	<a href="http://www.selemat.org.br">www.selemat.org.br</a>	+55 11 3722-5022
Sobratema	<a href="http://www.sobratema.org.br">www.sobratema.org.br</a>	+55 11 3662-4159
Sindileq - MG	<a href="http://www.sindileq.org.br">www.sindileq.org.br</a>	+55 31 3375-8485
Sindileq - CE	<a href="http://www.sindileqce.org.br">www.sindileqce.org.br</a>	+55 85 3257-9988
Sindileq - GO	-----	+55 62 3645-4821
Sindileq - PE	<a href="http://www.sindileq-pe.org.br">www.sindileq-pe.org.br</a>	+55 81 3497-0461
Sindileq - RJ	<a href="http://www.sindileqrj.org.br">www.sindileqrj.org.br</a>	+55 21 98201-0074
Sindileq - RN	-----	+55 84 4009-8800