



## ENTREVISTA COM GESTORES

### «Gestão de frota eficaz requer conhecimento técnico e alta capacidade»

**Marcello Nardi Neiva Machado**  
Diretor de Operações da Prosegur  
PÁGINA 10

## ENTREVISTA COM GESTORES

**Rafaela Rompatto Corrêa**, coordenadora de frota leve da Cervejaria Ambev  
PÁGINA 14

**Victor Mucciolo**, gestor de qualidade da Bem Emergências Médicas  
PÁGINA 18

## GESTÃO

**Tendências em frotas para 2019**  
PÁGINA 21

## MONTADORAS

Entrevista com **José Ricardo Gomes**, gerente nacional de Vendas da Toyota do Brasil  
PÁGINA 48

Ford EcoSport  
VW Virtus  
Nissan Kicks  
Volvo XC40  
Mercedes-Benz Classe GLA  
PÁGINA 54

## LOCADORAS / GESTORAS

Entrevista com **Maria Baldin**, CEO da ALD Automotive Brasil  
PÁGINA 59

## PRESTADORAS DE SERVIÇOS

**Qual o papel do fornecedor no processo de decisão de terceirizar a frota?**  
PÁGINA 61

**Frota conectada, motorista em segurança**  
PÁGINA 62

## BREVES

Veículos elétricos  
Novas tecnologias  
Tendências  
PÁGINA 64

## GUIA FROTAS 2018

### O melhor e mais completo recurso do gestor de frotas

Ferramenta indispensável para os gestores de frotas do Brasil, o Guia Frotas 2018 traz as informações mais relevantes sobre prestadoras de serviço, locadoras, gestoras e montadoras. A equipe da AIAFA pesquisou e atualizou os contatos dos fornecedores mais importantes do setor de frotas. O resultado você recebe nesta edição.

PÁGINA 23



## VI CONGRESSO AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS 2018

SÃO PAULO EXPO | SALÃO DO AUTOMÓVEL  
8 DE NOVEMBRO DE 2018



[www.br.aiafa.com](http://www.br.aiafa.com)

# VI CONGRESSO AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS 2018

[ SÃO PAULO EXPO | SALÃO DO AUTOMÓVEL ]  
8 DE NOVEMBRO DE 2018

## O Congresso dos Gestores de Frotas

**A** IIAFA Brasil organiza o VI Congresso de Gestores de Frotas, o principal encontro de profissionais do setor frotista do Brasil. O evento dirigido a gestores de frotas, montadoras, locadoras, empresas gestoras de frotas e prestadoras de serviços, será realizado em 8 de novembro, no São Paulo Expo, na capital paulista. Em sua sexta edição, o Congresso tem parceria com o Salão Internacional do Automóvel de São Paulo, o maior evento da América Latina, um ambiente ideal para palestras e debates sobre gestão de frotas. O Congresso reúne especialistas que compartilham visões, estratégias e experiências valiosas sobre as tendências de gestão de frotas. Palestrantes renomados tratarão dos temas mais atuais e das melhores práticas do setor, para ajudar e potencializar o desenvolvimento e profissionalização dos gestores de frotas.



### LOCAL

São Paulo Expo

(Rodovia dos Imigrantes Km 1,5)

### DATA

8 de novembro de 2018, das 8h30 às 14h  
(coquetel-almoço incluído)

### INSCRIÇÕES

Aguardamos você no Congresso, não perca a oportunidade de participar. As inscrições gratuitas para gestores de frotas podem ser feitas no site da AIAFA Brasil:

[www.br.aiafa.com/congresso-2018/](http://www.br.aiafa.com/congresso-2018/)

\*As inscrições serão submetidas a aprovação

APOIO INSTITUCIONAL



**SALÃO INTERNACIONAL  
DO AUTOMÓVEL DE SÃO PAULO  
2018**



GEOTAB



# AIAFA News

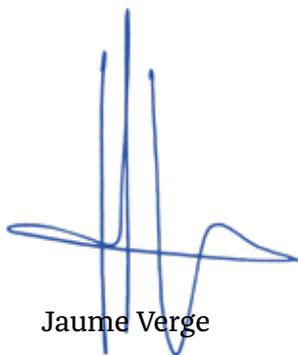
É com muito orgulho que chegamos à marca de 13 números da **AIAFANews**, revista especializada para os gestores de frotas do Brasil.

Como na edição anterior, continuamos a dar protagonismo à figura do gestor e incluímos **três entrevistas** com responsáveis pelas frotas de empresas relevantes em suas áreas de atividade - Prosegur, Cervejaria Ambev e Bem Emergências Médicas. Esperamos que os relatos da experiência desses gestores sejam inspiradores e úteis para nossos leitores em seu trabalho diário.

Ainda nesta edição, atualizamos o **Guia Frotas**, ferramenta de consulta imprescindível e de referência para os responsáveis por veículos nas empresas e instituições, com os contatos dos principais fornecedores do setor.

Também queremos destacar que na área de eventos da **AIAFA Brasil**, a agenda de 2018 está repleta! Dado o sucesso do formato que lançamos no ano passado, os **Workshops AIAFA Brasil de Gestores de Frotas**, daremos continuidade a mais edições neste ano. São jornadas de trabalho e interatividade para analisar tendências e novidades na gestão das frotas. Neste número, trazemos a cobertura completa do Workshop realizado recentemente em São Paulo e anunciamos a abertura do prazo de inscrições para os próximos: 14 de agosto, também em São Paulo, e 4 de outubro, pela primeira vez em Belo Horizonte. Não deixem de se inscrever, as vagas são muito limitadas!

E o ano de 2018 também será marcado pela realização do **VI Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas**, um dos eventos mais esperados e mais importantes do setor. A organização deste encontro está a pleno vapor e trará muitas novidades. Venham conosco!



Jaume Verge



**EDITORA**  
Sociedad Iberoamericana  
de Administradores de  
Flotas, S.L.  
CIF: B61912077  
Horaci, 14-16  
08022 Barcelona, Espanha

**DIRETOR EDITORIAL**  
Jaume Verge

**JORNALISTA RESPONSÁVEL**  
Liana Aguiar (Mtb 7324/DF)  
imprensa@aiafa.com

**DIAGRAMAÇÃO E DESIGN**  
Guillermo Bejarano  
hola@guillermobejarano.com

**COLABORADORES**  
Dalton Swain Conselvan  
Micael Duarte  
Oriol Ribas

**FOTOGRAFIA**  
Lienio Medeiros  
Lillian Bento

**PUBLICIDADE**  
Jaume Verge  
jverge@aiafa.com  
+34 600 446 088

**REPRESENTANTE NO BRASIL**  
Jordi Solé  
jsolé@aiafa.com  
+55 11 98756 0063

**AIAFA**

Associação Internacional de Administradores  
de Frotas de Automóveis

**BRASIL**

**Associação Internacional de  
Administradores  
de Frotas de Automóveis**  
Horaci, 14-16  
08022 Barcelona, Espanha  
T. +34 932 042 066  
F. +34 932 057 373  
info@aiafa.com  
[www.br.aiafa.com](http://www.br.aiafa.com)

AIAFANews é a publicação  
oficial da Associação  
Internacional de  
Administradores de Frotas  
de Automóveis.

Esta revista é exclusivamente  
veiculada por distribuição  
direta. Para recebê-la  
gratuitamente, é necessário  
inscrever-se no site  
[www.br.aiafa.com](http://www.br.aiafa.com)

As opiniões expressas nos  
artigos desta edição são  
exclusivas de seus autores,  
não correspondendo  
necessariamente à opinião  
da AIAFA. É proibida a  
reprodução total ou parcial  
sem autorização expressa da  
editora.



## AIAFA

- 6 Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas

## ENTREVISTA COM GESTORES

- 10 **Marcello Nardi Neiva Machado**, diretor de Operações da Prosegur  
14 **Rafaela Rompato Corrêa**, coordenadora de frota leve da Cervejaria Ambev  
18 **Victor Mucciolo**, gestor de qualidade da Bem Emergências Médicas

## GESTÃO

- 21 Tendências em frotas para 2019

23



## MONTADORAS

- 48 Entrevista com **José Ricardo Gomes**, gerente nacional de Vendas da Toyota do Brasil  
54 Ford EcoSport  
55 VW Virtus Comfortline  
56 Nissan Kicks  
57 Volvo XC40  
58 MB Classe GLA 200 ADV

## LOCADORAS / GESTORAS

- 59 Entrevista com **Maria Baldin**, CEO da ALD Automotive Brasil

## PRESTADORAS DE SERVIÇOS

- 61 Qual o papel do fornecedor no processo de decisão de terceirizar a frota?  
62 Frota conectada, motorista em segurança

## BREVES

- 64 Veículos elétricos  
65 Novas tecnologias  
66 Tendências

# AGORA É HORA DA SUA EMPRESA CONHECER OS BENEFÍCIOS DE TER UMA FROTA DE CARROS NISSAN. VOCÊ VAI SE SURPREENDER.

- ✓ Menor custo de revisão.
- ✓ Revisão com preço fixo.
- ✓ 3 anos de garantia.
- ✓ Nissan Way Assistance 24 horas para seu cliente.
- ✓ O melhor da tecnologia japonesa fabricado no Brasil.



lewisfara/TBWA

Acesse [nissan.com.br](http://nissan.com.br)  
ou procure a Nissan nas redes sociais.



COMPROMISSO  
**NISSAN**

**2**  
anos

NISSAN WAY  
ASSISTANCE

**3**  
anos

**GARANTIA**



REVISÃO COM MENOR  
CUSTO DO SEGMENTO

FÁCIL DE COMPRAR, FÁCIL DE MANTER.



Innovation  
that excites



Garantia de três anos, sem limite de quilometragem para uso particular, 100 mil km para uso comercial, ou o que vencer primeiro; demais condições, conforme manual de garantia do veículo. Revisão com o menor custo do segmento válida para toda a linha Nissan, a partir do ano/modelo 2015/2016, até 60 mil km. No comparativo, foram considerados somente os concorrentes que divulgam em seus sites oficiais pacotes de revisão periódica com preço fechado nacional até 60 mil km, incluindo mão de obra, peças e lubrificantes. Consulte o Preço Fechado de Revisão na rede de concessionárias Nissan. Para informações sobre consumo, acesse [www.inmetro.gov.br](http://www.inmetro.gov.br) e [www.conpet.gov.br](http://www.conpet.gov.br). Nissan Way Assistance: assistência 24 horas em todo o país, válida por dois anos, contados da data do faturamento do veículo. Mais informações no site [nissan.com.br](http://nissan.com.br), pelo SAC Nissan (0800 011 1090) ou no manual do proprietário.



MINISTÉRIO PÚBLICO DO TRABALHO E INSTITUTO  
NISSAN JUNTOS NO COMBATE AO TRABALHO INFANTIL.

**No trânsito, a vida vem primeiro.**



PRESTADORAS  
DE SERVIÇOS



TECNOLOGIA



ALUGUEL DE  
FROTAS



PLATAFORMAS  
DE GESTÃO

GESTORES  
DE FROTAS



# WORKSHOP AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS

**Mobilidade e tecnologia são principais temas de evento realizado em São Paulo, que reuniu cerca de 60 profissionais da área e especialistas para ciclo de palestras e debates**



**C**om foco no futuro da mobilidade e nas inovações tecnológicas, o **Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas** reuniu cerca de 60 profissionais da área na edição do dia 10 de maio, no Hotel Blue Tree Premium, em São Paulo. A programação contou com ciclo de palestras e debates. Especialistas das empresas Valecard, Localiza, EasyCarros e Veltec, patrocinadoras do evento, falaram sobre as melhores maneiras de usar a tecnologia a serviço de resultados. Um dos pontos em destaque nas discussões foi a gestão do serviço de condutores e de que maneira a telemetria pode ser usada para melhorar o desempenho e reduzir custos orçamentários.

O diretor da **AIAFA Brasil**, Jordi Solé, ressaltou que o objetivo foi promover um debate qualitativo direcionado aos gestores de frotas. "Tivemos um resultado muito positivo. Os participantes elogiaram a qualidade dos palestrantes, que, por sua vez, também ressaltaram a qualidade do público", afirmou.

O gerente da Unidade de Negócio Frota da Valecard, Leandro Ferraz, abriu a jornada com a palestra "Revolução na gestão de frotas: aproveitando as inovações a favor dos resultados". Ressaltou que, para alcançar bons resultados a partir do uso das ferramentas tecnológicas, é preciso uma boa política de gestão, que pense o aspecto organizacional e metodológico. "Quando a empresa contrata um serviço de abastecimento, por exemplo, separado de um serviço de manutenção, ela precisa de uma terceira instância para gerir todos os dados a favor dos



resultados. Esse é ainda um grande desafio da gestão de frotas no Brasil", disse.

Ferraz ressaltou que a Valecard é a maior empresa brasileira com capital nacional que oferece soluções integradas que contemplam desde o abastecimento, passando por telemetria e manutenção até documentação. Uma das vantagens do sistema integrado, segundo o gerente, é a redução de até 25% nos gastos com abastecimento e manutenção da frota.

### Gestão de comportamento humano

O coordenador de vendas da Veltec, Diego Dalcolli, falou sobre "Análise de indicadores: como gerenciar os custos gerados pelo perfil de condução do motorista". O especialista apresentou formas de reduzir os custos operacionais a partir do conhecimento sobre o perfil de condução de cada motorista.

Entre as ações necessárias para uma condução mais econômica e segura, Dalcolli apontou a análise das perdas na operação a partir dos dados de telemetria; a prevenção de acidentes a partir do perfil de condução dos motoristas; da otimização de veículos ociosos e rápida tomada de decisões, do videomonitoramento; controle de jornada dos motoristas e gestão do transporte de passageiros.

"É importante lembrar sempre que não se trata apenas de gestão de frotas, trata-se de gestão de comportamento humano. É mais do que reduzir custos, é zelar por vidas", disse o coordenador de vendas da Veltec, empresa voltada para o monitoramento de veículos com foco em prevenção de acidentes e redução de custos operacionais.

A Ambev, cliente da Veltec, foi citada como case de sucesso com a redução de 99,5% no comportamento de desvios e eventos de risco com o trabalho desenvolvido pela Veltec. "A Ambev já está há três anos sem acidente fatal algum na operação. É um ótimo exemplo de como a análise diária dos indicadores direcionam as ações corretivas e os estímulos aos bons condutores."

Gabriel Andrade, gerente de marketing e vendas da Localiza, deu continuidade à pauta proposta pela Veltec com a palestra "Validação da redução de acidentes com o uso de telemetria". Reforçou a relação direta entre o excesso de velocidade com o número de sinistros por veículo.

"Para cada dois eventos de excesso de velocidade há um acidente. É preciso lembrar que o comportamento dos condutores está entre as principais causas de sinistros e, portanto, é preciso implementar uma boa política de gestão de comportamento", afirmou.

"A gestão de frotas na era da mobilidade" foi o tema do CEO da EasyCarros, Fernando Saddi, que encerrou a rodada de palestras do **Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas**. O principal





foco da exposição foi o quanto a tecnologia já modificou e o quanto ainda vai modificar o trabalho do gestor de frota, a quem Saddi prefere chamar "gestor de mobilidade".

Saddi recuperou passos básicos para alcançar a redução dos custos e o aumento da eficiência da frota, como a unificação dos fornecedores em uma única rede e a utilização das ferramentas adequadas a cada tipo de frota e empresa. Essas iniciativas podem reduzir em até 30% o custo operacional da frota, disse.

### Integração e inovação

Com o tema "Integração e inovação, como se antecipar as necessidades do gestor de frota", a mesa-redonda mediada por Micael Duarte, CEO da Fleet Mobility Brasil, encerrou o evento. O foco do debate foi a necessidade de perceber as mudanças que a tecnologia proporciona e entender como utilizar as ferramentas disponíveis com inteligência estratégica.

"O mundo está mudando rápido. O jovem de hoje já nem se preocupa em tirar carteira de motorista porque sabe dos carros compartilhados, como o Uber. A tendência é diminuir cada vez mais o número de carros individuais. Essas mudanças de comportamento também trazem impacto para os gestores de frota. É preciso estar atento", avaliou Duarte.

### Conexão entre gestores e fornecedores

Para o gestor Edson Marcioni, do Banco Volkswagen, em São Paulo, que coordena uma frota ativa de 250 veículos, o Workshop serviu para aproximar os gestores de frota das empresas que oferecem soluções para os problemas do setor. "O evento foi realizado exatamente no momento em que estamos mudando de frota ativa para frota locada e serviu para nos orientar muito sobre os benefícios de implantar uma boa política de gestão de frotas", disse Marcioni.

Liandra Boschiero, diretora de operações da PPCar, empresa que oferece locação de veículos para quem quer trabalhar com aplicativos de mobilidade, reforçou a importância de acompanhar atentamente as novidades do mercado. A empresa em que atua tem crescimento semanal de 5% e 900 veículos no Brasil, que pode chegar a 4 mil até dezembro de 2018.

"Nossa perspectiva de crescimento pede a automatização do processo de gestão para atender as nossas necessidades e por isso o evento foi bem produtivo para nós", disse a diretora.

No fim do evento, Jordi Solé afirmou que "a tecnologia avança tão rapidamente que acaba por ser tornar algo central para todas as empresas que atuam com gestão de frota, seja ela uma locadora de veículos, empresa de abastecimento ou telemetria".

Segundo o diretor da AIAFA Brasil, os avanços tecnológicos são o elo que une todas as pontas dessa cadeia e, por isso, o evento foi um sucesso de público. ■■■■■■

Texto: Lillian Bento  
Fotos: Lienio Medeiros

Apoio

# Descubra a diferença entre ter uma frota e ter a frota.

A Ford tem o carro ideal para a sua frota.  
Consulte um Distribuidor e aproveite.

# Ford



No trânsito, a vida vem primeiro.

Go Further

# «Gestão de frota demanda conhecimento técnico profundo e profissionais de alta capacidade»

Marcello Nardi Neiva Machado  
Diretor de Operações da Prosegur



Fotos: Lieni Medeiros

**A**dministrar uma frota grande que tem como item primordial a segurança requer cuidados especiais. É o caso da frota nacional da Prosegur, segundo explica Marcello Nardi Neiva Machado, diretor de Operações. Ele aponta que gerenciar a manutenção dos veículos, especialmente em regiões do Brasil com infraestrutura e logística mais complexas, é um dos maiores desafios de seu trabalho.

**“Em uma operação pulverizada pelo Brasil, é essencial visitar todos os locais de forma rotineira para garantir a execução dos padrões de qualidade”**

Engenheiro mecânico, Machado explica os critérios empregados na hora de adquirir veículos e as particularidades da gestão de 1.700 caminhões blindados ativos (frota própria) e 1.200 veículos leves (frota terceirizada).

Com sede em Madri, na Espanha, o grupo Prosegur tem uma frota mundial de 7 mil veículos e conta com 170 mil colaboradores em 18 países. Está presente em todos os Estados brasileiros, com um quadro de 50 mil colaboradores. Cada país, segundo o

diretor, tem autonomia para definir algumas políticas de gestão. Leia na entrevista.

**A Prosegur tem sede em Madri e está presente em 18 países. Existem diretrizes globais de política de veículos e gestão de frotas do grupo?**

Temos diretrizes globais para definição de sistemas de gestão de frota, regras de concessão de veículos como benefício e definição de cores e padrão visual dos veículos operacionais. Cada país tem liberdade para definir modelos de manutenção, próprio *versus* terceirizado, modelos de chassis e carrocerias, forma de abastecimento etc., pois são temas que devem respeitar as características geográficas, infraestrutura, rede de fornecedores, regulamentações e cultura locais.

**Quais os modelos e marcas mais presentes na frota da Prosegur?**

**A segurança é um dos itens primordiais na hora da escolha de um modelo?**

A frota da Prosegur no Brasil é composta basicamente por caminhões Mercedes-Benz de diversos modelos. O chassi é escolhido de acordo com o projeto da carroceria e características dos serviços em que serão empregados. Potência, capacidade de carga e a qualidade e capilaridade da assistência técnica nacional são os principais parâmetros para escolha do chassi. Já as carrocerias seguem normativas brasileiras que definem o tipo de blindagem dos caminhões e forma de sua construção. Cada empresa pode customizar seus caminhões de acordo com as necessidades de espaço e capacidade para carga, *design*, acessórios e tecnologia embarcada, desde que as regras básicas e obrigatórias sejam respeitadas. Na Prosegur, cada país pode escolher o fabricante do chassi, de acordo com sua capacidade de produção local, assistência técnica e cobertura nacional. A grande maioria dos países compra Mercedes-Benz, mas temos, por exemplo, a Argentina, que padronizou sua frota com caminhões Ford.

**Além do transporte de valores, em que outros tipos de serviços os veículos da empresa são empregados?**

O transporte de valores não se restringe ao transporte de numerário – cédulas e moedas. Transportamos também cargas de bens valiosos como eletrônicos, medicamentos especiais, cigarros, metais preciosos, joias etc.

**De acordo com sua experiência, quais são os maiores desafios da gestão de frotas da Prosegur?**

Especificamente na Prosegur, o maior desafio é a execução da manutenção em todos os caminhões da frota. Em uma capital ou cidades próximas aos grandes centros urbanos não é difícil, mas quando precisamos fazer a manutenção de caminhões distribuídos pelo interior do Amazonas e Pará, aonde chegamos por balsa em viagens de dias por rios, torna-se um desafio. A diversidade de situações de uso, de disponibilidade de peças, de qualidade de manutenção realizada



**“Torna-se um desafio fazer a manutenção de caminhões distribuídos pelo interior do Amazonas e Pará, aonde chegamos por balsa em viagens de dias por rios”**

por oficinas próprias ou terceirizadas fazem com que ela tenha de ser pensada para cada região do País de forma independente. Nem sempre as boas práticas de uma região serão eficazes em outra.

**A Prosegur conta com oficina própria para a manutenção da frota?**

A maior parte da manutenção é terceirizada, mas contamos com algumas oficinas próprias em locais onde esse modelo mostra-se o mais adequado.

**Em caso de avarias, contam com veículos blindados de reserva? Como é essa gestão?**

Todas as filiais possuem caminhões reservas para utilização em caso de indisponibilidade de parte da frota. A reserva é calculada por

filial ou região, ponderando-se a quantidade de rotas do local, SLA [Acordo de Nível de Serviço ou ANS] de manutenção, idade da frota, histórico de quebra e características operacionais. Constantemente, o quantitativo de caminhões por filial é analisado para garantir o uso otimizado dos recursos, evitando sobras e falta de caminhões nas operações. Sempre que necessário remanejamos caminhões entre filiais.

**Como é feito o monitoramento dos veículos de transporte de valores? E que sistema de telemetria adotam para os demais veículos corporativos?**

Todos os caminhões possuem monitoramento por GPS, satélite e GPRS/4G. Além disso, todas as rotas operacionais possuem terminais portáteis (computadores portáteis de mão) que recebem e enviam informações sobre os serviços do roteiro, tornando o monitoramento desses serviços automático e *online* com sua execução. Somado ao terminal portátil e ao GPS, temos o controle por comunicação via rádio ou celular, meio pelo qual comunicamos alertas, consultamos status da equipe e reportamos imprevistos e emergências. Nos caminhões mais novos, temos o sistema FleetBoard da Mercedes-



-Benz, que enriquece a base de dados com a telemetria do caminhão, possibilitando uma análise detalhada do uso do caminhão e da condução realizada pelos funcionários. Todo esse monitoramento gera uma grande base de dados para análise diária de eficiência logística, com crítica diária da programação dos roteiros, tempo de serviço por cliente e por ponto de coleta, por tipo de operação, *benchmarking* de todos os parâmetros operacionais na mesma filial ou entre filiais do País, entre outros.

**A maior parte dos veículos da Prosegur é pintada de amarelo e/ou plotada. Uma vez finalizado o período de uso de um modelo pela empresa, que cuidados vocês têm na revenda do veículo?**

Como a frota leve é alugada, quando contratamos a locadora já definimos em conjunto os modelos de plotagem, sua instalação e desinstalação do veículo, que ficam na responsabilidade da locadora. A frota blindada, ao final de sua vida útil, pode ter destinos diferentes, como: doação para forças militares, doação para escolas de treinamento de vigilantes ou destruição da carroceria com reciclagem do aço. As carrocerias são desmontadas e vendidas como aço reciclável, enquanto os chassis são leiloados por empresas especializadas e serão utilizados ainda como caminhões convencionais com outras carrocerias, pelos compradores que arrematarem os chassis em leilões. Para efetuarmos a doação do veículo, descaracterizamos o caminhão, retiramos todo o padrão visual da Prosegur, pintando, inclusive, o caminhão inteiro na cor preta ou cinza.

**Como é feito o abastecimento de combustível? Contam com postos próprios, por questões de segurança?**

Temos filiais com tanques internos e filiais que abastecem seus veículos em postos cre-

**“Práticas locais, se não forem bem avaliadas, podem reduzir a eficiência e disponibilidade da frota, aumentar custos e diminuir a vida útil dos caminhões”**

denciados próximos. Nem sempre uma filial possui espaço interno para instalação de um tanque de combustível construído de acordo com as regras e normas desse tipo de recurso.

**Que conselhos o senhor daria para outros gestores de frotas?**

A gestão de frota no Brasil é um tema que demanda conhecimento técnico profundo e profissionais de alta capacidade, com foco em resultado e eficiência. Uma equipe que

tenha essas qualidades conseguirá conduzir a gestão da frota de forma eficaz, usando seu conhecimento técnico para avaliar oficinas, troca de peças, definir políticas de renovação de frota, testar novas tecnologias e manter vivo um processo de melhoria contínua. Em uma operação pulverizada pelo Brasil, é essencial visitar todos os locais de forma rotineira para garantir a execução da manutenção no formato pré-estabelecido e nos padrões de qualidade estabelecidos pela empresa. Práticas locais podem poluir o modelo e, se não forem bem avaliadas, podem reduzir a eficiência e disponibilidade da frota, aumentando custos e diminuindo a vida útil dos caminhões. Um bom sistema de gestão também é peça-chave para uma boa gestão de frota, controlando a disponibilidade por veículo, vida útil de peças, consumo de combustível, custo por km rodado, utilização de pneus, e monitorando as intervenções corretivas e preventivas até o detalhe das peças substituídas e sua procedência. ■■■■■■



Consulte as Concessionárias participantes em:  
[vw.com.br/cnpj](http://vw.com.br/cnpj)

Pela estrutura dedicada e atendimento especializado aos frotistas.

Pela prioridade e agilidade no atendimento de serviços.

Pelo preço competitivo e descontos diferenciados de vendas e pós-vendas.

Pela experiência de direção no test drive exclusivo.



 **FleetCenter**

# #vale

Pelo consultor técnico e mecânico prioritários para atendimento do cliente frotista.

Pelos pacotes promocionais de peças e acessórios.

Pela força de vendas dedicada ao cliente corporativo.

**Volkswagen Vendas Corporativas.**



Volkswagen

# «Estamos sempre em busca do controle de custos, zero acidentes e eficiência da frota»

Rafaela Rompatto Corrêa

Coordenadora de frota leve da Cervejaria Ambev



A segurança no trânsito vem em primeiro lugar, garante a coordenadora de frota leve da Cervejaria Ambev, Rafaela Rompatto Corrêa. Segundo ela, a empresa desenvolve uma série de iniciativas com foco na segurança no trânsito, entre elas campanhas de conscientização em bares e restaurantes sobre os riscos do consumo de bebidas alcoólicas associado à direção.

Com sede em São Paulo (SP) e unidades em todos os Estados brasileiros, a Ambev tem 32 cervejarias, mais de 100 centros de distribuição (CDDs) e 2 maltarias, com mais de 100 marcas de cervejas e bebidas não alcoólicas e 32 mil colaboradores, informa a coordenadora.

Graduada em Administração de Empresas, Rafaela detalha nesta entrevista as prioridades da gestão da frota leve da Ambev. De acordo com ela, o maior desafio na parte processual é a comunicação, já que a empresa conta com mais de 7 mil condutores.

**“Cada unidade acompanha os indicadores de segurança e toma ações diárias para cada condutor, pois, para nós, a segurança vem em primeiro lugar”**

**Como é a relação da gestão de frota da Cervejaria Ambev no Brasil com o grupo AB InBev? As políticas de gestão são comuns?**

O grupo está presente em 18 países das Américas, e cada país possui uma política própria de acordo com suas particularidades, especialmente o Brasil, que tem frota e dimensões geográficas maiores e mais complexas. Mas sempre estamos em contato com as equipes do grupo global para trocarmos experiências e boas práticas.

**A frota da Cervejaria Ambev é própria ou terceirizada? Quais as vantagens desse tipo de aquisição?**

Temos tanto frota própria como terceirizada, de acordo com fatores comerciais e de



gestão. Uma frota própria, por exemplo, requer mais processos internos e a contratação de mais fornecedores, mas também permite maior flexibilidade em alguns processos.

**A senhora atua na gestão da frota da Cervejaria Ambev desde o ano passado. É a primeira vez que uma mulher assume a gestão de frotas da cervejaria?**

Até agosto de 2016, a gestão de frota era realizada por um gestor em cada centro de distribuição (CDD). Após a centralização, passamos a ter um time centralizado de frota leve, contando ainda com a ação dos gestores locais das unidades. Como a centralização é recente, só tivemos um coordenador antes da minha gestão. No time centralizado de frota, dos seis integrantes, cinco são mulheres. Nos CDDs, temos grande diversidade de gestores. Na Cervejaria Ambev, o crescimento e o direcionamento de funções é totalmente ligado à meritocracia, sem diferenciação de gênero.

**Pode destacar seus objetivos gerais como coordenadora da frota leve?**

Meu principal objetivo é garantir que o time de gestores (centralizado e local) esteja em busca de melhoria contínua. Frota é uma área de mudanças e aprimoramentos constantes e precisamos do envolvimento de todos para garantir a excelência. Estamos sempre em busca do controle de custos, zero acidentes e eficiência da frota.

**Quais são os maiores desafios da gestão de frota leve da Cervejaria Ambev?**

O maior desafio na parte processual é a comunicação: temos mais de 7 mil condutores

que dependem da efetiva comunicação, que passa do gestor de frota centralizado para o gestor de frota de cada unidade e, então, chega ao condutor, que passa a maior parte do tempo em rota.

**Em que tipos de serviços os veículos leves da empresa são empregados?**

Utilizamos os veículos para a atividade de vendas. De modo geral, vendedores e promotores utilizam motos, enquanto supervisores, gerentes e outros cargos administrativos utilizam carros.

**“Frota é uma área de mudanças e aprimoramentos constantes e precisamos do envolvimento de todos para garantir a excelência”**

**Quais são os modelos mais presentes na frota e por que os escolheram? Com que frequência a frota é renovada?**

Temos renovação de frota anual de acordo com os vencimentos de contratos. Em média, a troca ocorre a cada três ou quatro anos. Todos os anos fazemos a cotação dos modelos populares disponíveis, fazemos análises de segurança e custos e tomamos a decisão em conjunto com as áreas envolvidas (vendas, compras e segurança). Na frota de motos, as trocas também ocorrem de acordo

com as negociações e com a adequação a todas as exigências/adaptações de segurança determinadas pela Cervejaria Ambev, que são indispensáveis.

**Como é feita a aquisição de combustível? Usam cartão de combustível?**

Utilizamos cartões de abastecimento com limites de acordo com a quilometragem média de cada veículo e rede de postos determinada por nosso time.

**Como é a manutenção dos veículos? A Cervejaria Ambev possui oficina própria ou terceiriza esse trabalho?**

Temos uma rede credenciada de oficinas para manutenção de carros e motos, além de oficina e mecânico local para motos em algumas unidades.

**Que políticas de segurança a empresa adota para conscientizar os condutores da empresa?**

Em cada unidade, temos um técnico de segurança do trabalho que realiza reuniões semanais com a liderança para trabalhar em conjunto e garantir a segurança de todos. Realizamos a semana de segurança, focada em orientações importantes para todos os condutores, e treinamentos constantes. Todos os condutores realizam exames de rotina e treinamento de direção defensiva anualmente, passando por reciclagem sempre que necessário. Diariamente, é feita checagem para conferir se há algum item do veículo ou dos equipamentos de proteção individual (EPIs) em não conformidade e fazemos a gestão de vencimento e pontuação de CNH. Cada unidade acompanha



os indicadores de segurança e toma ações diárias para cada condutor, pois, para nós, a segurança sempre vem em primeiro lugar.

#### **A Cervejaria Ambev desenvolve algum tipo de iniciativa para segurança no trânsito?**

Há oito anos temos o "Dia de Responsa". Nesse dia, funcionários da Cervejaria Ambev no Brasil todo saem às ruas para conscientizar as pessoas em bares, restaurantes e supermercados sobre os riscos do consu-

mo de bebidas alcoólicas por menores de idade, do consumo em excesso e associado à direção. Esse projeto foi adotado pelas outras unidades do grupo e hoje acontece em mais de 50 países. Por outro lado, há quatro anos, desenvolvemos junto com a consultoria Falconi o estudo "Retrato da Segurança Viária no Brasil", que acompanha diversos indicadores de trânsito, saúde e segurança para fazer um raio-x da situação da segurança viária no País.

#### **Há alguma parceria com governos nesse sentido?**

Sim, ajudamos o governo do Estado de São Paulo a criar, em 2015, o Movimento Paulista de Segurança no Trânsito, por meio de uma coalizão entre agentes privados, públicos e da sociedade civil. O movimento tem como principal objetivo reduzir pela metade as vítimas fatais no trânsito no Estado até 2020. A iniciativa já ajudou na implementação de mais de 112 ações, como faixas elevadas, recuperação de placas, otimização de blitz, treinamento de equipes de trânsito, recapeamento de estradas e radares de velocidade. Em agosto de 2016, firmamos ainda uma parceria com o governo do Distrito Federal para lançar o projeto Brasília Vida Segura, com o objetivo de salvar vidas e evitar que pessoas sejam feridas no trânsito.

**“O bom gestor tem atitude de dono e sempre busca os melhores resultados, da melhor maneira”**

#### **Na sua opinião, o que define um bom gestor de frotas?**

Um bom gestor de frota é aquele que entende que a gestão envolve não somente os veículos, mas a vida dos condutores. O bom gestor tem atitude de dono e sempre busca os melhores resultados, da melhor maneira. ■■■■■■





# TODA A TECNOLOGIA E O ESPAÇO DO NOVO VOLVO XC40 À DISPOSIÇÃO DO SEU NEGÓCIO.



SOLUÇÕES INTELIGENTES DE ESPAÇO INTERNO



CONECTIVIDADE INTUITIVA



## NOVO VOLVO XC40

Os executivos de hoje sabem que um negócio bem-sucedido exige inovação e flexibilidade, e a Volvo criou um carro tão moderno quanto eles. Através de soluções inteligentes de espaço interno e conectividade, o Novo XC40 inspira a produtividade dos seus motoristas além do escritório.

**DIREÇÃO SEMIAUTÔNOMA**

**REVISÃO COM PREÇO FIXO**

**TELA CENTRAL COM 9"**



No trânsito, a vida vem primeiro.

[volvocars.com.br](http://volvocars.com.br)  [/volvocarbr](https://www.instagram.com/volvocarbr)



**VENDAS ESPECIAIS PARA PCD.**

# «As ambulâncias requerem controle maior de manutenção preventiva e gestão adequada»

Victor Mucciolo

Gestor de qualidade da Bem Emergências Médicas



Fotos: Lienio Medeiros

**A**s ambulâncias sofrem danos diferentes de um veículo comum, o que requer atenção especial do gestor da frota. Captação continuada dos condutores e manutenção preventiva dos veículos são algumas das políticas adotadas na gestão de frotas da Bem Emergências Médicas, revela Victor Mucciolo, gestor de qualidade.

Em entrevista à **AIAFANews**, Mucciolo explica as particularidades da gestão de frotas de ambulâncias. Formado em Administração de Empresas e com quatro anos de experiência em gestão de frotas, o gestor aponta como gerencia a frota de 179 veículos leves, que inclui 89 UTIs móveis, 75 ambulâncias simples e 15 veículos corporativos.

Com 780 colaboradores, o Grupo Bem atende as cidades de São Paulo, Rio de

Janeiro, Valinhos e Santos e tem planos de expansão a outros Estados. Veja detalhes da gestão da frota na entrevista a seguir.

**Como está estruturada a gestão de uma frota tão crucial como a de ambulâncias da Bem Emergências Médicas?**

Contamos com uma equipe capaz, responsável pelo acompanhamento dos seguintes processos: conservação, tempo de vida



útil dos veículos, controle de manutenções preventivas, regularização dos documentos, acompanhamento dos abastecimentos e telemetria, entre outros. Além disso, temos mecânicos experientes e que possuem vivência no segmento de emergência, pois as ambulâncias sofrem danos diferentes de um veículo comum.

#### **A frota é própria? E a gestão da frota, é própria ou terceirizada?**

Sim, tanto a frota como a gestão são próprias. A frota é de 179 veículos leves, entre chassi longo e alto, curto e baixo, das marcas Renault, Kangoo, Chevrolet, Mercedes-Benz e Peugeot, além de automóveis para serviços administrativos e visitas.

#### **Com que frequência a frota é renovada?**

A frota deve ser renovada a cada cinco anos. Esse é o tempo ideal para se manter o veículo, pois a partir daí as manutenções passam a ser constatadas devido à alta quilometragem e desgastes com o uso contínuo.

#### **Os modelos 4x4 são parte importante da frota de ambulâncias. Quais são as particularidades desses veículos na hora de sua gestão? Quais são os modelos e marcas mais presentes entre as ambulâncias da Bem Emergências Médicas?**

Trabalhamos com os modelos Mercedes-Benz Sprinter 313 e 415 CDI, bem como veículos Peugeot Boxer. Adicionalmente, esses modelos necessitam de cuidados similares. Em relação às particularidades, alguns itens são de extrema importância para uma gestão adequada: troca de filtros, sistema de frenagem, direção e pneus.

#### **Além da telemetria e do monitoramento de veículos, a disponibilidade e o bom estado das ambulâncias são primordiais. Como é feita a manutenção das ambulâncias? Contam com oficina própria e especializada? Em quanto tempo, no máximo, dura a reparação de uma ambulância?**

As manutenções preventivas são fundamentais para evitar surpresas, além de um impacto na operação. A maior parte dos problemas de manutenção está ligada ao descaso a essa prática. A manutenção ocorre nas nossas oficinas, salvo quando necessitamos de um serviço diferenciado. Nesse caso, procuramos por empresas especializadas. Quanto ao tempo de liberação, isso depende muito da particularidade de cada veículo; mas, tomando como base a preventiva, a liberação deverá ocorrer em, no máximo, dois dias.

#### **“Temos mecânicos experientes e que possuem vivência no segmento de emergência, pois as ambulâncias sofrem danos diferentes de um veículo comum”**

#### **Como funciona o processo de aquisição e instalação dos equipamentos especiais dos veículos?**

Após a entrega, os veículos são encaminhados às montadoras especializadas para as

#### **“Nossa gestão foca em orientar os condutores para identificarmos os sinais de desgaste dos veículos”**

devidas transformações. Os equipamentos, em sua maioria, são comprados, entretanto existem casos de locação de equipamentos específicos.

#### **Quais são os problemas mais recorrentes de uma frota de ambulâncias e os desafios de sua gestão?**

Os problemas mais recorrentes são avarias e desgaste prematuro de peças. O grande desafio é a antecipação dos problemas. Sendo assim, nossa gestão foca em orientar os condutores para identificarmos os sinais de desgaste dos veículos.

#### **A condução de veículos de emergência costuma ter elevado grau de risco de acidentes. Os condutores das ambulâncias passam por quais tipos de treinamentos para uma direção segura?**

Periodicamente, temos cursos de capacitação e reciclagem dos nossos condutores, abordando os mais diversos assuntos que envolvem o dia a dia deles. Nesses cursos, falamos da nossa responsabilidade na condução de vidas. Para que haja segurança no deslocamento, é importante que o condutor faça uso da direção defensiva e que a atenção e o equilíbrio emocional estejam sempre presentes.



Cobli/Divulgação

## FERRAMENTA DA COBLI AJUDA MONITORAMENTO DA FROTA

A Cobli é uma *startup* especializada em gestão de frotas que, por meio de tecnologia *IoT* ajuda gestores de frota a melhorarem a performance da área logística. Oferece um sistema capaz de rastrear os veículos, planejar rotas otimizadas, acompanhar o modo de condução dos motoristas e gerenciar combustível e manutenções.

Nesse sentido, a ferramenta ajuda a minimizar custos com manutenção, gasolina, multas e permite que os gestores acompanhem em tempo real se as entregas ou serviços estão sendo realizados no local e hora correta e se os seus carros estão sendo bem cuidados.

Com mais de 1 bilhão de quilômetros monitorados e presente em todos os Estados, a Cobli consegue gerar economia média de mais de R\$ 300 por carro, todos os meses, além de ajudar o gestor de frotas a tomar as melhores decisões.

A *startup* utiliza ciência de dados e *design* de ponta para garantir que os parceiros tenham ganhos reais, mensuráveis e rápidos. Além disso, garante que o produto seja fácil de usar. O time de produto conta com antropólogos e *designers*, que testam e medem todas as interações.

Com operações iniciadas em janeiro de 2017, a Cobli fechou parceria com prefeituras e centenas de empresas em mais de 50 cidades e 40 indústrias. Por demanda do mercado, começou a expansão para países como Portugal e Estados Unidos e está em negociações avançadas com países africanos de língua oficial portuguesa. ■■■■■■

**A Bem Emergências utiliza a tecnologia da Cobli para otimizar o rastreamento de veículos e fazer o gerenciamento de combustível, entre outras funções. Quais as vantagens de usar esse sistema?**

**Recomendaria a outros gestores de frotas?**

A Cobli veio para somar! Por meio da parceria podemos acompanhar melhor os nossos veículos nas saídas para o atendimento e chegada ao cliente, além do acompanhamento dos socorristas e localização dos veículos em tempo real. Melhorou em muito a nossa visibilidade operacional e vantagem competitiva. Recomendo a todos os gestores o uso da ferramenta da Cobli.

**Que conselhos o senhor daria a outros gestores para uma boa gestão de frota?**

**“A gestão de frotas deve se basear em três pilares: constante revisão dos custos operacionais; desenvolvimento e avaliação dos processos; e alocação eficiente dos recursos financeiros”**

Na minha opinião, existem três pilares para a gestão de frota: 1) constante revisão dos custos operacionais; 2) desenvolvimento e avaliação dos processos internos/externos; e 3) alocação eficiente dos recursos financeiros. ■■■■■■



# TENDÊNCIAS EM FROTAS PARA 2019



**FROTAS**

**MISTAS**

Para otimizar custos, ser eficientes e minimizar o impacto ambiental dos veículos, é imprescindível contar com uma frota bem configurada do ponto de vista da motorização/combustível. A oferta de tecnologias de propulsão é maior do que nunca, por isso é o momento de analisar de forma minuciosa o histórico de quilometragem e tipologias de trajetos para que cada usuário utilize o veículo e tecnologia melhores em função de suas necessidades/deslocamentos.

Contar com uma frota equilibrada e bem configurada em relação a combustíveis e tecnologias é uma aposta que, em médio e longo prazos, só pode ter consequências positivas.

**NOVA LEI EUROPEIA**

**DE PROTEÇÃO**

**DE DADOS**

No dia 28 de maio, entrou em vigor na União Europeia o novo regulamento geral de proteção de dados. Essa nova normativa não só endurece as sanções em caso de descumprimento com multas de até 20 milhões de euros, como também reforça a segurança e a confidencialidade dos dados pessoais.

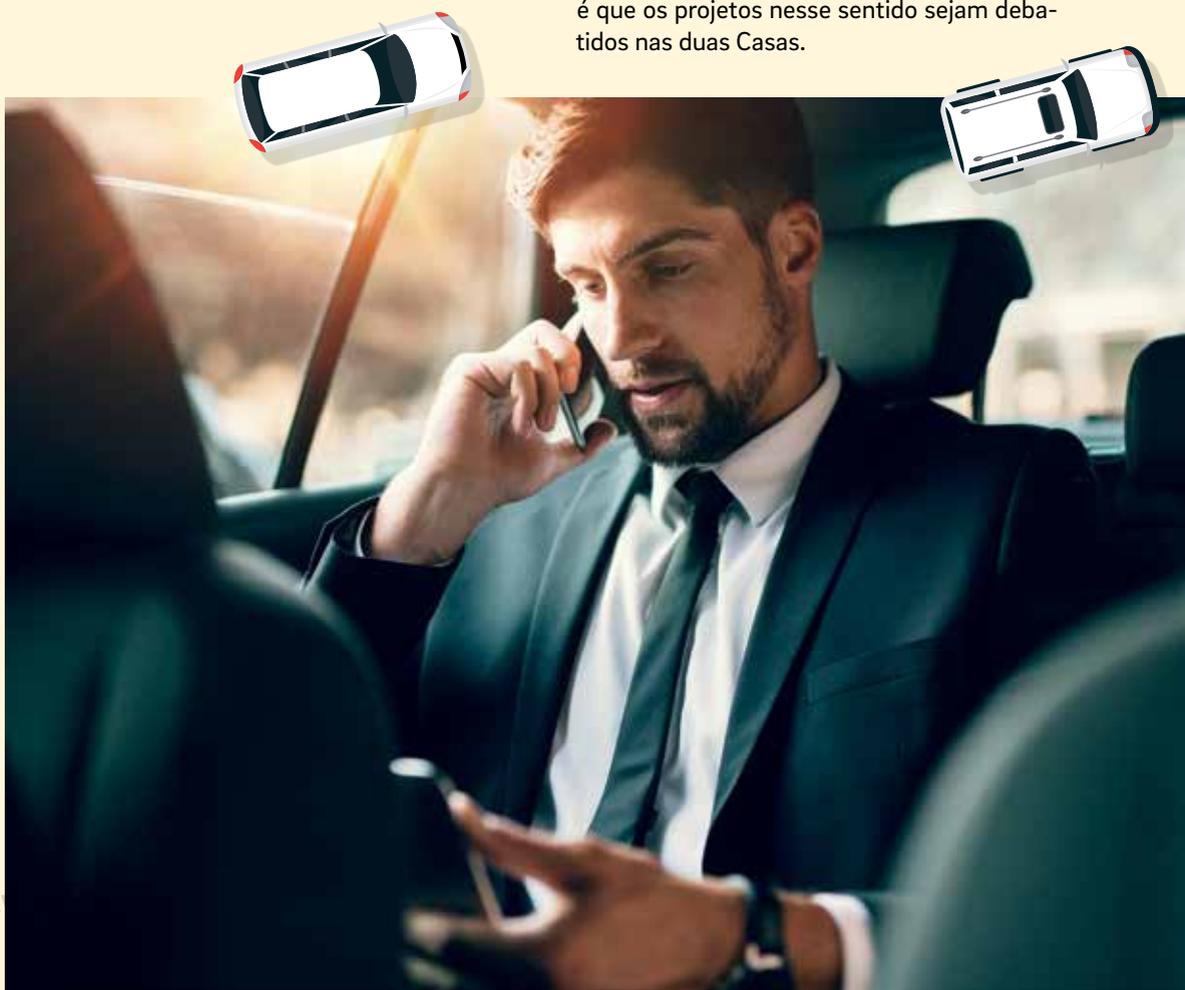
As consequências dessa nova lei são múltiplas e variáveis em função da atividade da empresa. Mas no caso da gestão de frotas, esse novo regulamento afeta especialmente aquelas frotas com sistemas de

**A AIAFA destaca os pontos mais importantes que o setor de frotas deverá enfrentar no próximo ano. São aspectos nos quais os gestores de frotas deverão buscar a máxima colaboração e cumplicidade de suas empresas fornecedoras**

monitoramento e gestão telemática dos veículos. Por isso, é importante se assegurar do nível de cumprimento dessa normativa, assim como ter o foco especialmente em quem e como são guardados os dados pessoais dos veículos/empregados. Também deve-se assegurar de que seja correta a armazenagem normalmente realizada pelo fornecedor dos serviços de gestão de frotas.

A nova normativa é a mesma para todos os territórios da UE, portanto aquelas companhias com atividade em outros territórios da UE deverão garantir que todas suas filiais cumpram a nova lei.

No Brasil, o Senado e a Câmara aceleraram seus esforços para também criar uma lei que resguarde a privacidade online. Com a entrada em vigor da lei da UE, a tendência é que os projetos nesse sentido sejam debatidos nas duas Casas.



## SAI NEDC, ENTRA WLTP

A nova norma global de medição de emissões de CO<sub>2</sub> dos veículos, chamada de WLTP (Worldwide Harmonised Light Vehicle Test Procedure), afetará a todos os novos licenciamentos a partir de setembro de 2018 nos principais mercados. Por isso, a tendência é o Brasil também se adequar aos padrões internacionais de eficiência energética e segurança para manter as exportações a esses países.

Desde setembro de 2017, os fabricantes que lançam modelos devem homologar seus consumos e emissões sob a nova norma. Esse novo teste de eficiência substituiu o utilizado até agora, o NEDC (New European Drive Cycle), elaborado há mais de 40 anos e cujos testes se baseiam na legislação europeia sobre emissões.

O objetivo do WLTP é oferecer ao consumidor cifras de emissões e consumos mais reais dos veículos, simulando situações reais de condução durante os testes de homologação. Os primeiros resultados constatarem importante aumento das emissões e dos consumos com o novo teste. Ou seja, se um carro com o ciclo NEDC homologava 130 g/km, esse mesmo carro sob condições WLTP poderia atingir os 160 g/km.

Essas mudanças poderiam fazer necessária uma revisão das políticas de frotas e *car policy* também em empresas no Brasil.



## À ESPERA DO ROTA 2030

Montadoras terão de investir um percentual mínimo do faturamento anual em pesquisa e desenvolvimento para ter acesso aos incentivos tributários previstos no Rota 2030, programa automotivo que deve ser lançado até julho.

Mas o programa só deve começar a valer em 2019. Trata-se de uma proposta de regime de incentivos para o setor automotivo com duração de 15 anos que substituirá o Inovar Auto, encerrado no fim de 2017.

De 2012 a 2017, o Inovar Auto cobrou alíquota adicional de 30 pontos percentuais de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) de veículos produzidos fora do Brasil. Com o término do Inovar Auto, os demais países passaram a vender carros para o Brasil em condições de igualdade com México e Argentina.

O presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Antonio Megale, disse em junho à imprensa que não há chance de o governo não anunciar em breve o Rota 2030. O programa de incentivo vem sendo discutido há mais de um ano e foi alvo de disputa entre os ministérios da Fazenda e da Indústria.

## NOVAS REGRAS PARA CONTRATOS DE LOCAÇÃO DE FROTAS

As regras para contratos de locação de frotas corporativas de longa duração vão mudar a partir de 1º janeiro de 2019, quando entra em vigor a nova norma contábil IFRS 16 (International Financial Reporting Standards). A norma altera o modo com as empresas devem divulgar, nas demonstrações financeiras, as transações que envolvem arrendamentos.

Pela norma atual, as locatárias que optam pelo arrendamento operacional não precisam reconhecer os direitos e obrigações decorrentes em seu balanço. O registro do aluguel é incluído diretamente no resultado e identificado como despesa operacional.

A principal mudança da IFRS 16, segundo a Arval Brasil, é que o modelo atual será eliminado e o uso do ativo por um período de tempo passará a ser controlado. As empresas, portanto, terão de mapear os contratos de arrendamento mercantil e avaliar as informações necessárias para atender à norma.

## NOVAS FÓRMULAS DE MOBILIDADE CORPORATIVA

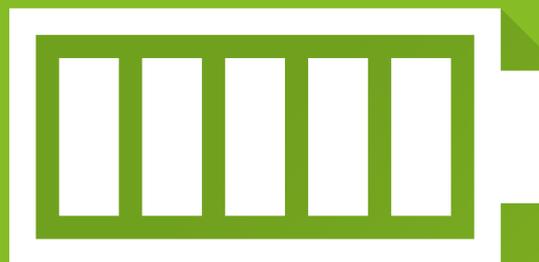
A mobilidade está mudando, inclusive aquela relacionada com as necessidades corporativas. O auge de novas fórmulas como *car sharing* (compartilhamento de carro, próprio ou mediante empresas que oferecem esse serviço), *carpooling* (sistema de caronas) ou de todo tipo de aluguel de veículo, com ou sem condutor, permite um leque de possibilidades que podem substituir boa parte das unidades de uma frota.

A mobilidade corporativa caminha no sentido de fórmulas mistas onde se combina a possibilidade de dispor de um carro de empresa com outras soluções como o transporte público ou a bicicleta. E isso já está ocorrendo em alguns países europeus, onde várias locadoras já oferecem esse tipo de fórmulas de maneira habitual.





# GUIA FROTAS 2018





## MONTADORAS

AUDI	25	MERCEDES-BENZ	30
BMW/MINI	25	MITSUBISHI	30
CHEVROLET	26	NISSAN	31
FCA - FIAT CHRYSLER	26	PSA - PEUGEOT CITROËN	31
FORD	27	RENAULT	32
HONDA	27	SUZUKI	32
HYUNDAI	28	TOYOTA	33
JAGUAR	28	VOLKSWAGEN	33
KIA	29	VOLVO	34
LAND ROVER	29		

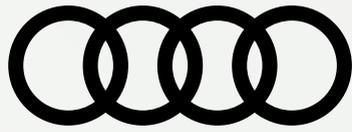
## LOCADORAS / GESTORAS

ALD	36	LOCALIZA	38
ARVAL	37	MOVIDA	39
LEASEPLAN	37	OURO VERDE	40

## PRESTADORAS DE SERVIÇOS

ALELO	42	MÔNACO	44
COMGÁS	43	POINTER CIELO	46
GRUPO ECAR	44	VALECARD	46
LOOP	45	VELTEC	47





## Audi

**MARCA**

**Audi**

**MODELOS**

A1 Sportback  
 A3 Sedan  
 A3 Sportback  
 A4 Avant  
 A4 Sedan  
 A4 Limited Edition  
 A5 Sportback  
 A6 Sedan  
 A6 Avant  
 A7 Sportback  
 Q3  
 Q3 Black Edition  
 Q5  
 SQ5  
 Q7  
 TT Coupé  
 TT Roadster  
 TTS  
 TTRS  
 R8 Coupé V10 plus  
 RS 3  
 RS Q3  
 RS 5 Sportback  
 RS 6 Avant Performance  
 RS 7 Sportback Performance



**DIRETOR COMERCIAL**

José Sétimo Spini



**GERENTE NACIONAL DE VENDAS**

Alexandre Gaeta



**CORPORATE SALES**

Roberto Cury

T (11) 3041 2947

@ roberto.cury@audi.com.br

**ENDEREÇO**

**Audi do Brasil**

Av. das Nações Unidas, 14.261  
 14º andar - Torre A - Vila Gertrudes  
 São Paulo, SP - CEP 04794-000

@ cs@audi.com.br

W www.audicorporate.com.br



## BMW Group

**MARCA**

**BMW**

**MODELOS**

Serie 1 120, 125 e M140  
 Serie 2 220 AT, M240  
 Serie 3 320, 328  
 Serie 4 430 Cabrio  
 Serie 5 530, 540  
 Serie 7 750  
 X X1, X2, X3, X4, X5, X6  
 M M2, M3, M4, M5, M6, X5M, X6M  
 i i3, i8



**GERENTE DE VENDAS DIRETAS**

Michel Araujo

T (11) 5186 0400

@ michel.araujo@bmw.com.br



**MARCA**

**MINI**

**MODELOS**

Hatch 3 portas Cooper, Cooper S, John Cooper Works  
 Hatch 5 portas Cooper, Cooper S  
 Cabrio  
 Clubman  
 Countryman Cooper, Cooper S

**ENDEREÇO**

**BMW Group Brasil**

Av. Chucri Zaidan, 1240 23º andar  
 Morumbi Corporate Golden Tower  
 São Paulo, SP - CEP 04711-130

T (11) 5186 0400

@ vendas.corporativas@bmw.com.br

W www.bmw.com.br

**MARCA**

**BMW Motorrad**

## CHEVROLET

**GERENTE ADMINISTRATIVO DE VENDAS DIRETAS**

Fernando P. Mejuto  
 ☎ (11) 95060 2778  
 ✉ fernando.mejuto@gm.com

**GERENTE DIVISIONAL DE VENDAS DIRETAS - SUL E SUDESTE**

Guilherme Bianchi Jr.  
 ☎ (11) 97167 1873  
 ✉ guilherme.bianchijr@gm.com

**GERENTE DIVISIONAL DE VENDAS DIRETAS - NORTE E NORDESTE**

Eric Loretto  
 ☎ (11) 94384 9625  
 ✉ eric.loretto@gm.com

**GERENTE SÊNIOR DE VENDAS DIRETAS - NACIONAL**

Marcelo Tezoto  
 ☎ (11) 97337 2465  
 ✉ marcelo.tezoto@gm.com

**MARCA****CHEVROLET****MODELOS**

Onix  
 Prisma  
 Cobalt  
 Spin  
 Cruze Sedan  
 Cruze Sport  
 Tracker  
 Montana  
 S10  
 Trailblazer  
 Equinox  
 Camaro

**ENDEREÇO**

General Motors do Brasil Ltda  
 Av. Goiás, 1805  
 São Caetano do Sul, SP  
 CEP 09550-900

**VENDAS DIRETAS**

🌐 [www.chevrolet.com.br](http://www.chevrolet.com.br)

## FCA Fiat Chrysler Automóveis



FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES

**DIRETOR DE VENDAS DIRETAS E VEÍCULOS COMERCIAIS**

Fábio Meira Junior

**GERENTE DE VEÍCULOS COMERCIAIS E GOVERNO**

Paulo Goddard

**KEY ACCOUNT VENDAS DIRETAS**

Kenji Wakimoto  
 ✉ kenji.wakimoto@fcagroup.com

**KEY ACCOUNT VENDAS DIRETAS**

Dárcio Pinto  
 ✉ darcio.pinto@fcagroup.com

**MARKETING VENDAS DIRETAS**

Paula Martins  
 ✉ paula.c.martins@fcagroup.com

**ENDEREÇO**

FCA Fiat Chrysler Automóveis Ltda.  
 Av. Engenheiro Luis Carlos Berrini, 105 – 6º andar  
 Brooklin – São Paulo/SP  
 ☎ (11) 4949 3900  
 🌐 [www.fiat.com.br](http://www.fiat.com.br)  
 🌐 [www.jeep.com.br](http://www.jeep.com.br)

**MARCA****Fiat****MODELOS**

Mobi Easy/Like/Way/Drive  
 Uno Attractive/Drive  
 Argo 1.0/Drive/Precision/HGT  
 Fiat 500 Cult  
 Grand Siena Attractive  
 Cronos 1.3/Drive/Precision  
 Weekend Attractive/Adventure  
 Dobló Essence/Adventure  
 Fiorino 1.4/Hard Working  
 Strada Working/Hard Working/Hard Working CE/  
 Hard Working CD/Adventure CE/Adventure CD  
 Toro Endurance/Freedom/Volcano/Black Jack  
 Ducato Chassi/Cargo curto/Cargo médio/Maxicargo/Multi/Maximulti/Minibus/Minibus Comfort/Executivo/Vip Bus

**MARCA****Dodge****MODELOS**

Journey R/T  
 Durango Limited

**MARCA****Jeep****MODELOS**

Renegade 1.8/Custom/Sport/Longitude/Night Eagle/Limited/Trailhawk  
 Compass Sport/Longitude/Night Eagle/Limited/Limited High Tech/Trailhawk  
 Wrangler Sport/Sahara  
 Grand Cherokee Limited Gasoline/Limited Turbo Diesel

**MARCA****RAM****MODELOS**

2500 Laramie



## Ford

**MARCA**

Ford

**MODELOS**

Ka	1.0 / 1.5
Ka+	1.0 / 1.5
New Fiesta Hatch	1.6 / 1.0 Ecoboost
New Fiesta Sedan	1.6
Focus Hatch	1.6 / 2.0
Focus Fastback	2.0
EcoSport	1.5 / 2.0
Fusion	2.5 / 2.0 EcoBoost
Ranger	2.5 Flex / 2.2 Diesel / 3.2 Diesel
Edge	3.5

**ENDEREÇO**

Ford Motor Company Brasil Ltda  
 Av. do Taboão, 899  
 São Bernardo do Campo, SP  
 CEP 09655-900  
[www.ford.com.br](http://www.ford.com.br)



**GERENTE NACIONAL DE VENDAS**

Reinaldo Faga



**SUPERVISOR DE VENDA DIRETA**

Leandro Borsari  
 T (11) 4174 4590  
 @ lborsar1@ford.com



**KEY ACCOUNT GRANDES FROTISTAS/LOCADORAS**

Ivy Borba  
 T (11) 4174 5788  
 @ ialbuque@ford.com



**KEY ACCOUNT GRANDES FROTISTAS/LOCADORAS**

Michelle Negri  
 T (11) 4174 4050  
 @ mnegri3@ford.com



**KEY ACCOUNT GRANDES FROTISTAS/LOCADORAS**

Jusley Marques  
 T (11) 4174 4145  
 @ jmarqu51@ford.com



## HONDA

**MARCA**

Honda

**MODELOS**

FIT  
 CITY  
 CIVIC  
 HR-V  
 WR-V

**ENDEREÇO**

Honda Automóveis do Brasil Ltda  
 Est. Mun. Valêncio Calegari, 777  
 Rua Interna, 09 Prédio 1A  
 Nova Veneza - Sumaré, SP  
 CEP 13181-903  
[www.honda.com.br/automoveis/vendas-especiais/frotistas](http://www.honda.com.br/automoveis/vendas-especiais/frotistas)

**SUPERVISOR DE VENDAS ESPECIAIS**

Ricardo Rodrigues da Silva  
 T (19) 3864 7707  
 @ ricardo\_srodrigues@honda.com.br

**CONSULTOR COMERCIAL**

Leandro Rodrigues de Camargo  
 T (19) 3864 7721  
 @ leandro\_camargo@honda.com.br

## HYUNDAI



**GENERAL MANAGER OF SALES, PLANNING, EXPORTATION,  
SALES SATISFACTION & CUSTOMER EXPERIENCE, DND**

**Thiago Lemes**

T (11) 5186 7500

E thiago.lemes@hyundai-brasil.com



**BRAZILIAN FLEET & RENTAL SALES ASS. MANAGER**

**Leonardo Cassiano Silva**

T (11) 5186 7584

E leonardo.silva@hyundai-brasil.com



**BRAZILIAN FLEET & RENTAL SALES SR. ANALYST**

**Patrícia Stival**

T (11) 5186 7525

E patricia.stival@hyundai-brasil.com

**ENDEREÇO**

**Hyundai Motor Brasil**

Av. das Nações Unidas 14.171  
21º andar Torre Crystal  
Vila Gertrudes - São Paulo, SP  
CEP 04794-000

T (11) 5186 7500

W www.hyundai.com.br

**MARCA**

**Hyundai**

**MODELOS**

**Hatchback HB20**

1.0L 12V Flex DOHC CVVT nas versões:  
Unique (MT), Comfort Plus (MT) e Turbo (MT6)

1.6L 16V Flex DOHC CVVT nas versões:  
Comfort Plus (MT6/AT6) e Premium (AT6)

**Sedan HB20S**

1.0L 12V Flex DOHC CVVT nas versões:  
Comfort Plus (MT) e Turbo (MT6)

1.6L 16V Flex DOHC CVVT nas versões:  
Comfort Plus (MT6/AT6), Style (AT6) e Premium (AT6)

**SUV Looking HB20X**

1.6L 16V Flex DOHC CVVT nas versões:  
Style (MT6/AT6) e Premium (AT6)

## Jaguar



**GERENTE VENDAS CORPORATIVAS BRAZIL & LATIN AMERICA**

**Mário Henrique Cardoso Paziani**

C (11) 94195 3826

T (11) 5056 7437

E mpaziani@jaguarlandrover.com

**MARCA**

**Jaguar**

**MODELOS**

XE

XF

XJ

F-TYPE

F-PACE

**ENDEREÇO**

**Jaguar Land Rover Brazil & Latin America**

Av Ibirapuera, 2332 Torre 10º andar - Moema  
São Paulo, SP  
CEP 04028-002

T (11) 5056 7000

E mpaziani@jaguarlandrover.com

W www.jaguarbrasil.com.br



**MARCA**

**KIA**

**MODELOS**

Soul  
Cerato  
Sportage  
Sorento  
Carnival  
Bongo

**KIA**



**DIRETOR DE VENDAS**

**Ary Jorge C. Ribeiro**  
 ✉ ary.jorge@kia.com.br



**GERENTE DE VENDAS**

**Ronaldo J. Martins**  
 ✉ ronaldo.martins@kia.com.br



**DIRETOR TÉCNICO**

**Gabriel Loureiro**  
 ✉ gabriel.loureiro@kia.com.br

**ENDEREÇO**

**Kia Motors do Brasil**  
 Av. Francisco Ernesto Fávero, 662  
 Jardim Rancho Grande - Itu, SP  
 CEP 13309-290  
 ☎ (11) 4024 8000  
 🌐 www.kia.com.br



**MARCA**

**Land Rover**

**MODELOS**

Range Rover Evoque  
 Range Rover Sport  
 Range Rover  
 Discovery Sport  
 Discovery

**Land Rover**



**GERENTE VENDAS CORPORATIVAS BRAZIL & LATIN AMERICA**

**Mário Henrique Cardoso Paziani**  
 ☎ (11) 94195 3826  
 ☎ (11) 5056 7437  
 ✉ mpaziani@jaguarlandrover.com

**ENDEREÇO**

**Jaguar Land Rover Brazil & Latin America**  
 Av Ibirapuera, 2332 Torre 10º andar - Moema  
 São Paulo, SP  
 CEP 04028-002  
 ☎ (11) 5056 7000  
 ✉ mpaziani@jaguarlandrover.com  
 🌐 www.landrover.com

## Mercedes-Benz



### GERENTE SÊNIOR VENDAS & MARKETING

**Dirlei Dias**  
 (11) 4173 6545



### GERENTE VENDAS CORPORATIVAS

**Nivaldo Mattos**  
 (11) 4173 7978



### DISTRICT MANAGER

**Robson Novaes**  
 (11) 98964 9897  
 (11) 4173 6545  
 robson.novaes@daimler.com



### DISTRICT MANAGER

**Thiago Favilla**  
 (11) 99896 0238  
 (11) 4173 6545  
 thiago.favilla@daimler.com

### ENDEREÇO

**Mercedes-Benz do Brasil Ltda.**  
 Av. Alfred Jurzykowski, 562  
 São Bernardo do Campo, SP  
 CEP 09680-900  
 vc@daimler.com  
 www.vc.mercedes-benz.com.br

### MARCA

Mercedes-Benz

### MODELOS

#### Classe A

A 200 ff / A 250 Sport

#### Classe B

B 200 ff

#### CLA

CLA 180 / CLA 200 ff /  
 CLA 250 Sport 4MATIC

#### GLA

GLA 200 ff Style / GLA 200 ff  
 Advance / GLA 200 ff Enduro  
 GLA 250 Sport

#### Classe C

C 180 ff Avantgarde / C 180 ff  
 Exclusive / C 250 Avantgarde / C  
 300 Sport / C 180 Coupé Avantgarde  
 / C 250 Coupé Sport / C 300 Coupé  
 / C 300 Estate Avantgarde / C 300  
 Cabriolet

#### GLC

GLC 250 4MATIC Highway /  
 GLC 250 4MATIC Sport /  
 GLC 250 4MATIC Coupé

#### SLC

SLC 300

#### Classe E

E 250 Avantgarde / E 250 Exclusive  
 E 300 Coupé / E 300 Cabriolet

#### GLE

GLE 350d 4MATIC Highway  
 GLE 350d 4MATIC Sport  
 GLE 400 4MATIC Coupé Highway

#### Classe S

S 560 L

#### GLS

GLS 350d / GLS 500 4MATIC

#### Mercedes-AMG

A 45 4MATIC / CLA 45 4MATIC / GLA  
 45 4MATIC / C 43 4MATIC / C 63 /  
 C 63 S / C 43 Coupé 4MATIC / C 63  
 S Coupé / GLC 43 4MATIC / GLC 63  
 4MATIC / GLC 43 4MATIC Coupé /  
 GLC 63 4MATIC Coupé / E 43 4MATIC  
 / E 63 S 4MATIC+ / SLC 43 / S 63 L  
 4MATIC / S 65 L / S 63 4MATIC Coupé  
 / S 65 Coupé / S 63 4MATIC Cabriolet  
 / S 65 Cabriolet / SL 63 / GT R / GT  
 C Roadster / GLE 63 4MATIC / GLE  
 43 4MATIC Coupé / GLE 63 4MATIC  
 Coupé / GLS 63 4MATIC / G 63

## Mitsubishi



## MITSUBISHI MOTORS



### DIRETORA DE VENDA DIRETA, PLANEJAMENTO E OPERAÇÕES DE VENDAS

**Kellen Bassi**  
 (11) 5694 2807  
 kellenbassi@hpeautos.com.br



### GERENTE DE VENDAS DIRETAS

**Marco Will**  
 (11) 99949 9618  
 (11) 5694 2837  
 will@hpeautos.com.br



### SUPERVISOR DE VENDAS DIRETAS

**Thiago Fernandes**  
 (11) 99285 2519  
 (11) 5694 2820  
 thiagofernandes@hpeautos.com.br

### ENDEREÇO

**HPE Automotores do Brasil Ltda**  
 Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 1.400, 3º andar  
 São Paulo, SP  
 CEP 04543-000  
 (11) 5694 2700  
 mitfrotista@hpeautos.com.br  
 www.mitsubishimotors.com.br

### MARCA

Mitsubishi

### MODELOS

#### L200 Triton Sport Diesel

GL M/T

GLX M/T

GLS M/T

HPE A/T

HPE A/T TOP

#### Lancer

HL CVT

#### ASX

2WD CVT

4WD

4WD CVT TOP

#### Outlander

2.0 Comfort

3.0 GT FTP

2.2 Diesel

#### Pajero 4X4

Outdoor

HPE A/T

#### Pajero Full

Diesel 3p/5p

Gasolina 3p/5p



## Nissan

**MARCA**

Nissan

**MODELOS**

March 1.0L (S, SV)  
 March 1.6L (SV, SV CVT, SL CVT)  
 Versa 1.0L (Conforto)  
 Versa 1.6L (S, SV, SV CVT, SL, SL CVT)  
 Sentra 2.0L (S CVT, SV CVT, SL CVT)  
 Frontier 2.3L 4X4 Bi-Turbo Diesel AT (LE, SE)  
 Kicks 1.6L (S MT, S CVT, SV CVT & SL CVT)

**ENDEREÇO**

Nissan do Brasil Automóveis Ltda  
 Av. Ibirapuera, 2332  
 Torre I - 1º Andar - Cj. 11  
 São Paulo, SP  
 CEP 04028-002  
[www.nissan.com.br](http://www.nissan.com.br)

**DIRETOR DE VENDAS DIRETAS**

Alexander Ferguson  
 T (11) 98548 0021  
 @ alexander.ferguson@nissan.com.br

**GERENTE DE VENDAS DIRETAS**

Antonio Alonso Jr.  
 T (11) 98344 5491  
 @ antonio.alonsojr@nissan.com.br

**COORDENADOR DE VENDAS DIRETAS E CONTAS GLOBAIS**

Douglas Torelli  
 T (11) 97415 4322  
 @ douglas.torelli@nissan.com.br

**CONSULTOR COMERCIAL SÃO PAULO E MINAS GERAIS**

Kleber Olah Gonçalves  
 T (11) 98664 4997  
 @ kleber.goncalves@nissan.com.br

**CONSULTOR COMERCIAL CENTRO OESTE, SUL E INTERIOR DE SP**

Marcelo Boucinha  
 T (51) 99762 1549  
 @ marcelo.boucinha@nissan.com.br

**CONSULTOR COMERCIAL RIO DE JANEIRO, NORTE E NORDESTE**

Elder Pari  
 T (11) 99340 7336  
 @ elder.pari@nissan.com.br



## PSA Peugeot Citroën

**MARCA**

Peugeot

**MODELOS**

208  
 2008  
 308  
 408  
 3008  
 5008  
 Partner  
 Expert

**MARCA**

Citroën

**MODELOS**

C3  
 Aircross  
 C4 Lounge  
 C4 Picasso  
 Grand C4 Picasso  
 Berlingo  
 Jumpy

**ENDEREÇO**

PSA Peugeot Citroën  
 Av. das Nações Unidas, 19.707  
 Santo Amaro - São Paulo, SP  
 CEP 04795-100  
 T (11) 2536 0000  
[www.peugeot.com.br](http://www.peugeot.com.br)  
[www.citroen.com.br](http://www.citroen.com.br)



**DIRETOR DE VENDAS CORPORATIVAS E SEMINOVOS**

Luiz Eduardo Pacheco  
 @ luiz.pacheco@mpsa.com



**GERENTE GERAL DE VENDAS A GRANDES CONTAS**

Kevin Bareto  
 @ kevin.barreto@mpsa.com



**GERENTE DE VENDAS A GRANDES CONTAS**

Devincer Miguel  
 @ devincer.miguel@mpsa.com



**GERENTE DE VENDAS A GRANDES CONTAS**

Guilherme Alves  
 @ guilherme.alves@mpsa.com



**GERENTE DE VENDAS PME PEUGEOT**

André Reche  
 @ andre.reche@mpsa.com



**GERENTE DE VENDAS PME CITROËN**

Douglas Jacobine  
 @ douglas.jacobine@mpsa.com



**GERENTE DE SEMINOVOS E TCO**

Marcio Petto  
 @ marcio.pretto@mpsa.com

## Renault



### DIRETOR DE VENDAS A EMPRESAS

**Alexandre Souza de Oliveira**

T (11) 2184 8302  
@ alexandre.oliveira@renault.com



### GERENTE VENDAS A EMPRESAS

**Raquel Ribeiro**

C (11) 99843 9555 / T (11) 2184 8204  
@ raquel.ribeiro@renault.com



### CONSULTOR DE VENDAS A EMPRESAS

**Adrian Boquetti**

C (11) 98799 2192 / T (11) 2184 8350  
@ adrian.boquetti@renault.com



**Paulo F. Figueiredo**

C (11) 98372 2392 / T (11) 2184 9424  
@ paulo.figueiredo@renault.com



**Eduardo Uchiyama**

C (11) 97109 9376  
@ eduardo.uchiyama@renault.com



**Jonathas Costa**

C (21) 98145 5015  
@ jonathas.costa@renault.com



### CONSULTOR DE MARKETING

**Guilherme Ruibal**

C (11) 98197 0157  
@ guilherme.ruibal@renault.com

### MARCA

**Renault**

### MODELOS

**Kwid** Life 1.0 / Zen 1.0 / Intense 1.0  
**Sandero** Authentique 1.0 / Expression 1.0 / Vibe 1.0  
Expression 1.6 GT Line 1.6 / RS 2.0 / RS 2.0 Racing Spirit  
**Stepway** Expression 1.6 / Stepway 1.6 /  
Stepway Easy'R 1.6 Logan Authentique 1.0 / Expression 1.0  
Expression 1.6 Dynamique 1.6 / Dynamique 1.6 Easy'R  
**Duster** Expression 1.6 / Expression 1.6 CVT / Dynamique 1.6  
Dynamique 1.6 CVT / Dynamique 1.6 AT / Dynamique 2.0  
Dynamique 2.0 4X4 / Dakkar II 1.6 / Dakkar II 2.0 / Dakkar II 2.0 4X4  
**Captur** Zen 1.6 / Zen 1.6 CVT / Intense 1.6 CVT / Intense 2.0 AT  
**Duster Oroch** Expression 1.6 / Dynamique 1.6  
Intense 1.6 CVT / Intense 2.0 AT  
**Fluence** Dynamique Plus 2.0 CVT / Privilège 2.0 CVT  
**Kangoo** Express 1.6 (com ou sem porta lateral)  
**Master** Furgão / Chassi-Cabine / Vitre / Minibus

### ENDEREÇO

**Renault do Brasil S/A**

Rua Fidêncio Ramos, 223 9º andar - Edifício Palladio  
Vila Olímpia - São Paulo, SP - CEP 04551-010

T (11) 2184 8300

W www.renault.com.br

@ renault.empresas@renault.com

## Suzuki



### DIRETORA DE VENDA DIRETA, PLANEJAMENTO E OPERAÇÕES DE VENDAS

**Kellen Bassi**

T (11) 5694 2807  
@ kellenbassi@hpeautos.com.br



### GERENTE DE VENDAS DIRETAS

**Marco Will**

C (11) 99949 9618  
T (11) 5694 2837  
@ will@hpeautos.com.br



### SUPERVISOR DE VENDAS DIRETAS

**Thiago Fernandes**

C (11) 99285 2519  
T (11) 5694 2820  
@ thiagofernandes@hpeautos.com.br

### MARCA

**Suzuki**

### MODELOS

**Vitara**

4X2 4ALL e 4YOU A/T - 4X4 4YOU e 4SPORT A/T

**Scross**

4X2 4YOU e 4STYLE A/T - 4X4 4STYLE A/T

**Jimny**

4ALL - 4SPORT - 4WORK - 4WORK OFFROAD

### ENDEREÇO

**HPE Automotores do Brasil Ltda**

Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 1.400 3º andar  
São Paulo, SP - CEP 04543-000

T (11) 5694 2700

@ vendasdiretas@hpeautos.com.br

W www.suzukiveiculos.com.br



## TOYOTA

**MARCA**  
Toyota

**MODELOS**

**ETIOS HB**  
1.5L X Plus AT

**ETIOS SD**  
1.3L X AT  
MT  
X Standard MT

**ETIOS**  
Sedan  
MT/AT  
X  
XS  
XLS  
PLATINUM

**Corolla**  
ALTIS  
XRS  
XEI  
GLI Upper

**SW4 DSL**  
SR 5L A/T  
SRX 5L A/T  
SRX 7L A/T  
SRX DIAMOND 7L A/T

**SW4 FFV**  
SRV 7L AT  
SR 5L A/T  
SR 5L MT

**RAV 2.0L**  
4x2 2.0L TOP  
4x2 2.0L

**Camry V6 3.5L**  
XLE

**Prius 1.8 HV**  
High

**Hilux DSL**  
C/C M/T  
S/C STD M/T  
D/C STD NARROW M/T  
D/C STD M/T  
SR A/T  
SR CHALLENGE A/T  
SRV A/T  
SRX A/T

**Hilux FFV**  
SRV 4X4 A/T  
SRV 4X2 A/T  
SR 4X2 A/T  
SR 4X2 M/T

**GERENTE NACIONAL DE VENDAS**

Leonado Paiva

**GERENTE DE VENDAS DIRETAS**

Ricardo Ribeiro

☎ (11) 94108 9886  
✉ rfribeiro@toyota.com.br

**CONSULTOR DE VENDAS DIRETAS**

Bruno Rincon

☎ (11) 99623 4276  
✉ jbruno@toyota.com.br

**CONSULTOR DE VENDAS DIRETAS**

Paulo Mesquita

☎ (11) 99603 1868  
✉ pmesquita@toyota.com.br

**CONSULTOR DE VENDAS DIRETAS**

Murilo Golfetti

☎ (11) 96482 6912  
✉ mgolfetti@toyota.com.br

**ENDEREÇO**

**Toyota do Brasil Ltda**  
Av. Piraporinha, 1.111 - Bairro Planalto  
São Bernardo do Campo, SP  
CEP 09891-002  
☎ (11) 4390 5100  
🌐 www.toyota.com.br



## Volkswagen

**MARCA**

Volkswagen

**MODELOS**

**up** take up! 1.0 MPI / move up! 1.0 MPI (mecanico ou Imotion) ou 1.0 TSI / cross up! 1.0 TSI / up! pepper 1.0 TSI  
**Gol** Novo Gol 1.0 / Novo Gol 1.6  
**Voyage** Novo Voyage 1.0 / Novo Voyage 1.6  
**Fox** Fox Connect 1.6 (mecanico ou Imotion) / Fox Xtreme 1.6  
**Saveiro** Saveiro Robust CS/CD 1.6 / Saveiro Trendline CS/CD 1.6 / Saveiro Pepper CE/CD 1.6 / Saveiro Cross CD 1.6 16v  
**SpaceFox** Trendline 1.6 (mecanico ou Imotion)  
**Polo** Polo 1.0 / Polo MSI (1.6) / Polo 200 TSI Comfortline Automático / Polo 200 TSI Highline Automático  
**Virtus** Virtus MSI (1.6) / Virtus 200 TSI Comfortline Automático / Virtus 200 TSI Highline Automático  
**Jetta** Jetta Comfortline 1.4 TSI Automático / Jetta Highline 2.0 TSI Automático  
**Passat** Passat Highline 2.0 TSI Automático  
**Tiguan Allspace** Novo Tiguan 250 TSI Automático / Novo Tiguan 250 TSI Automático Comfortline / Novo Tiguan 350 TSI Automático R-Line  
**Amarok** Amarok S Cabine Simples 4x4 2.0 TDI Manual / Amarok S Cabine Dupla 4x4 2.0 TDI Manual / Amarok SE Cabine Dupla 4x4 2.0 TDI Manual / Amarok Trendline Cabine Dupla 4x4 2.0 TDI Automático / Amarok Highline Cabine Dupla 4x4 2.0 TDI Automático



**GERENTE VENDAS CORPORATIVAS**

Leonardo Tosello

☎ (11) 4347 4567  
✉ leonardo.tosello@volkswagen.com.br



**SUPERVISOR VENDAS CORPORATIVAS**

Fábio Ayudarte

☎ (11) 4347 4553  
✉ fabio.ayudarte@volkswagen.com.br



**SUPERVISOR VENDAS CORPORATIVAS**

Claudemir Santo

☎ (11) 4347 5151  
✉ claudemir.santos@volkswagen.com.br



**SUPERVISORA VENDAS CORPORATIVAS**

Gisele Oliveira

☎ (11) 4347 5263  
✉ gisele.oliveira@volkswagen.com.br

**ENDEREÇO**

**Volkswagen do Brasil Indústria de Veículos Automotores Ltda**  
Via Anchieta km 23,5 CPI: 1175  
Bairro Demarchi - São Bernardo do Campo, SP  
CEP: 09823-901  
☎ (11) 4347 4553  
🌐 www.volkswagen.com.br

# Volvo



## MODELOS

### V40

T4 Kinetic  
T4 Momentum  
T5 R-Design

### V60

T4 Momentum

### XC40

T4 - FWD  
T5 Momentum - AWD  
T5 R-Design - AWD

### XC60

T5 Momentum - AWD  
T5 Inscription - AWD  
T5 R-Design - AWD

### XC90

T6 Momentum – 7 lugares  
T6 Inscription – 7 lugares  
D5 Momentum – 7 lugares  
D5 Inscription – 7 lugares  
T8 Inscription – 7 lugares - Híbrido  
T8 Excellence – 4 lugares - Híbrido



Novo XC40



#### FLEET & SPECIAL SALES CONSULTANT

**Sidnei Pomaro**

☎ (11) 94529 6050

☎ (11) 2348 6720

✉ sidnei.pomaro@volvocars.com



#### FLEET & SPECIAL SALES MANAGER

**Claudio Ferreira**

☎ (11) 99286 2129

☎ (11) 2348 6720

✉ claudio.ferreira@volvocars.com

## ENDEREÇO

**Volvo Cars Brasil Imp. e Com.  
de Veículos Ltda**

Rua Surubim, 577 10º andar

Brooklin Novo

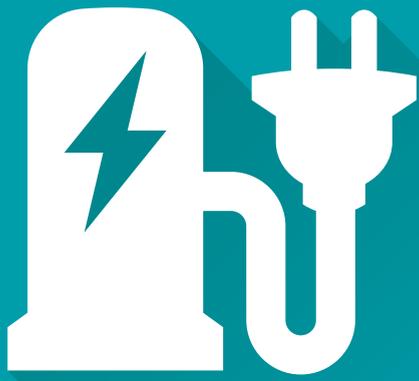
São Paulo, SP

CEP 04571-050

www.volvocars.com



Novo V60



# LOCADORAS



## ALD Automotive



### SERVIÇOS

Presente em 43 países, a ALD Automotive é referência global em terceirização e gestão de frota de veículos com soluções para mobilidade corporativa. São mais de 1,51 milhão de automóveis distribuídos em mais de 100.000 clientes. Todos atendidos com excelência, inovação e comprometimento.

A ALD Automotive atua no Brasil desde 2005 e atualmente gerencia mais de 25 mil veículos em todo o território nacional. Subsidiária do Grupo Société Générale e com mais de 50 anos de existência, a ALD Automotive trouxe para América Latina toda expertise para o setor oferecendo serviços e produtos desenvolvidos para solucionar os desafios da mobilidade corporativa dos nossos clientes.

### ENDEREÇO

ALD Automotive Ltda  
Rua Apeninos, 222 - Aclima o  
São Paulo, SP – CEP 01533-000  
T (11) 3147 4710  
E contato.comercial@aldautomotive.com  
W www.aldautomotive.com.br



### DIRETOR COMERCIAL & MARKETING

Alexandre Valadão  
C (11) 98353 2827  
T (11) 3147 4718  
E alexandre.valadao@aldautomotive.com



### REGIONAL DE NOVOS NEGÓCIOS SUDESTE/SUL

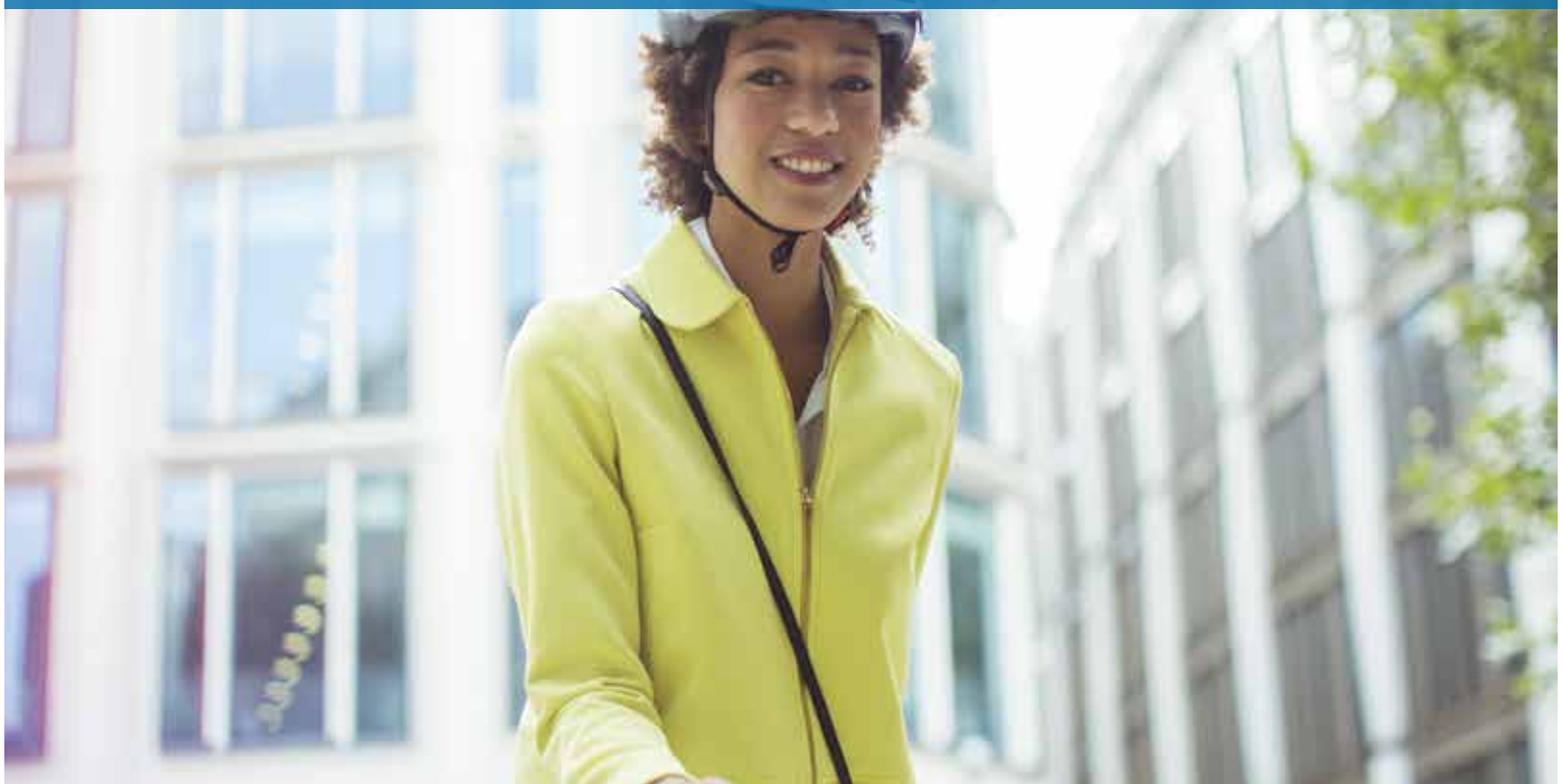
Rodrigo Manzan Andrade  
C (11) 94536 5862  
T (11) 3147 4850  
E rodrigo.andrade@aldautomotive.com



### REGIONAL DE NOVOS NEGÓCIOS CENTRO/NORDESTE

Paulo Bonfim  
C (81) 9846 9781  
E paulo.bonfim@aldautomotive.com

## A ALD AUTOMOTIVE CRIA E DESENVOLVE SOLUÇOES INOVADORAS PARA PROMOVER LIBERDADE NA MOBILIDADE GLOBAL.



Somos especialistas em mobilidade corporativa, fazemos gestão e terceiriza o de frotas leves e sabemos exatamente o que o seu negócio precisa  
[www.aldautomotive.com.br](http://www.aldautomotive.com.br)



## Arval



### DIRETOR COMERCIAL

**Andrea Falcone**

✉ andrea.falcone@br.arval.com

### GERENTES



**Cristiano Rodrigues**

☎ (11) 94134 8627

✉ cristiano.rodrigues@br.arval.com



**Maurício Sollitto**

☎ (11) 97502 3359

✉ mauricio.sollitto@br.arval.com

Fundada em 1989 e parte do grupo BNP Paribas, a Arval é uma empresa especialista em terceirização de frotas. Nossos 6.500 colaboradores entregam soluções personalizadas de locação de longa duração de veículos corporativos em 29 países.

A frota total de veículos gerenciados pela Arval soma mais de 1 milhão de veículos pelo mundo. No Brasil está há mais de 10 anos, possui uma frota maior que 22.500 veículos e uma equipe de 170 colaboradores.

A Arval é membro fundadora da aliança global Element-Arval, a maior aliança estratégica da indústria e a líder mundial com 3 milhões de veículos em quase 50 países.

### SERVIÇOS

Oferecemos a nossos clientes – sejam eles empresas pequenas, médias, grandes ou internacionais – soluções completas para otimizar a mobilidade de seus colaboradores e terceirizar riscos associados à frota de veículos. Consultoria especializada e qualidade de serviços são a base do comprometimento.

A Arval é uma empresa Laço Amarelo o que reforça seu cuidado na disseminação da cultura de segurança no trânsito.

### ENDEREÇO

**Arval Brasil Ltda**

Av. Chedid Jafet, 222 Bloco A 2º andar - Vila Olímpia  
São Paulo, SP – CEP 04551-065

☎ (11) 2246 8099

✉ comunicacao\_marketing@br.arval.com

🌐 www.arvalbrasil.com.br



## LeasePlan



### DIRETORIA COMERCIAL

**Edgar Garcia**

☎ (11) 99327 9117

☎ (11) 3296 8600

✉ edgar.garcia@leaseplan.com.br

### ENDEREÇO

**LeasePlan Brasil**

Al. Rio Negro, 500 23º andar  
Ed. West Towers - Alphaville  
Barueri, SP – CEP 06454-000

☎ (11) 3296 8600

✉ comercial@leaseplan.com.br

🌐 www.leaseplan.com.br

Líder mundial em Car-as-a-Service (carro como serviço) e mobilidade, a LeasePlan é uma empresa de origem holandesa que gerencia uma frota que ultrapassa 1,8 milhão de veículos nos mais de 30 países onde atua. Com mais de 50 anos de experiência, nossa estratégia é liderar a megatendência na qual as pessoas passam de proprietárias de veículos a usuárias. Nossa missão é prover What's next (o que está por vir) em soluções de mobilidade, oferecendo any car, anytime, anywhere (qualquer carro, a qualquer hora, em qualquer lugar). Assim, nossos clientes podem focar no que é mais importante para eles.

### SOLUÇÕES PARA SUA FROTA:

**Terceirização de Frota:** A LeasePlan cuida da sua frota com um amplo portfólio de serviços que vão desde o suporte para a escolha do melhor modelo para sua operação, compra, serviços de manutenção, pneus, gestão da documentação e de multas, seguro, assistência 24 horas até a e desmobilização e venda do veículo usado. Além disso, com base na nossa experiência de líder mundial oferecemos consultoria, análises e relatórios para acompanhamento promovendo uma redução de custos contínua e sustentável e melhorando a eficiência da sua frota.

**Leasing Operacional:** Sendo uma das únicas instituições financeiras do setor, além dos serviços de terceirização de frota por meio da locação, podemos oferecer as vantagens tributárias do leasing operacional. Nesta modalidade, além de todas as vantagens da locação, sua empresa economiza até 9,25% do valor dos impostos na sua parcela mensal.

**Sale & Leaseback:** Para os clientes que possuem frota própria e estão pensando em terceirizá-la, a LeasePlan oferece a solução ideal. Nesta modalidade, a LeasePlan compra sua frota e sua empresa passa a contar com todas as vantagens da terceirização imediatamente. Uma maneira rápida de melhorar seu fluxo de caixa, investir em seu negócio, economizar até 30% dos custos, reduzir a carga tributária de PIS/COFINS além de melhorar a eficiência e controle de sua frota.

**Gestão de Frota Própria:** Para os clientes que preferem manter a propriedade dos veículos, também oferecemos a modalidade de gestão em que a sua empresa pode utilizar os benefícios dos serviços da LeasePlan, reduzindo seus custos operacionais, melhorando o controle de despesas e aumentando a eficiência da sua operação.

## Localiza Gestão de Frotas

### SERVIÇOS

Para a gente, mobilidade e conectividade têm tudo a ver com a produtividade, qualidade e flexibilidade do cliente a um custo significativamente reduzido.

Cuidamos de todo o ciclo de vida da frota da empresa, permitindo que você mantenha o foco no seu negócio.

Ganha quem dirige o carro e quem dirige a empresa.

- Planejamento da frota sob medida para reduzir os custos da empresa
- Atendimento 24h com call center próprio, especializado e integrado ao processo: entendimento preciso e acompanhamento completo das solicitações
- Ampla rede de fornecedores, com abrangência nacional, e monitoramento de carros em serviço para máxima produtividade operacional
- Apoio da maior rede de aluguel de carros do Brasil: carros provisórios da Localiza Hertz até a chegada da frota contratada e carros substitutos em caso de reparo ou manutenção
- Acompanhamento online e em tempo real dos principais indicadores da frota, de maneira simples e objetiva
- Relatórios customizados sobre carros, usuários, serviços, ocorrências e faturamento
- Conectividade total para oferecer benefícios que facilitam a gestão e garantem mais controle e segurança para a tomada de decisão.

### ENDEREÇO

Localiza Gestão de Frotas  
 Av. Bernardo Vasconcelos, 377 - Cachoeirinha  
 Belo Horizonte, MG – CEP 31150-000  
 ☎ 0800 979 3003  
 ✉ gestaodefrotas@localiza.com  
 🌐 www.localiza.com/frotas




### DIRETOR GERAL

João Andrade

✉ joao.andrade@localiza.com



### DIRETORES DE VENDAS

Claudio Marques

✉ claudio.marques@localiza.com



Leandro Bacchin

✉ leandro.bacchin@localiza.com



Daniel Pereira

✉ daniel.pereira@localiza.com

## MAIS CONTROLE NA PALMA DA MÃO. CONHEÇA NOSSA NOVA IDEIA PARA VOCÊ.

A Localiza investe nas melhores ferramentas para gestão da sua frota. Com o #meucarro, o usuário consulta agendamentos, infrações, serviços e muito mais, a qualquer momento e em qualquer lugar.

Ainda não é nosso cliente? Ligue para  
 0800 979 3003 e conheça nossos serviços!




Use o leitor de QR code do seu celular e preencha o formulário para entrarmos em contato com você.



meucarro.localiza.com

### CONVERSE COM A GENTE

Cuidamos da sua frota para você cuidar dos seus negócios.

0800 979 3003

www.localiza.com/frotas



## Movida Frotas



**DIRETOR EXECUTIVO COMERCIAL**

**Maximiliano Fernandes**

T (11) 3528 1144  
 C (11) 95472 0422  
 E maxfernandes@movidafrotas.com.br



**GERENTE GERAL MOVIDA PREMIUM**

**André Ricardo**

T (11) 2388 4304  
 C (11) 94232 6411  
 E andresilva@movidapremium.com.br



**GERENTE COMERCIAL DE RELACIONAMENTO**

**André Sidau**

T (11) 3528 1123  
 C (11) 97203 2395  
 E andresidau@movidafrotas.com.br



**GERENTE COMERCIAL DE NOVOS NEGÓCIOS RJ/SP INTERIOR/NO/NE**

**Renato Perim**

T (11) 3528 1102  
 C (11) 99998 2988  
 E renatoperim@movida.com.br



**GERENTE COMERCIAL DE NOVOS NEGÓCIOS SP/MG/SUL**

**Claudia Spigai**

T (11) 3528 1129  
 C (11) 94299 0160  
 E claudiaspigai@movida.com.br

**SERVIÇOS**

DNA inovador, entendemos que cada negócio é diferente, por tipo de indústria, setor de atuação e cultura empresarial e que mesmo dentro da mesma empresa existem necessidades distintas, por tipo de utilização, perfil de condutor e quilômetros percorridos mensalmente, nós da Movida Frotas colocamos a serviço dos clientes toda a expertise e know-how, da mais moderna e inovadora empresa do mercado para moldar a solução perfeita para suas necessidades, identificando marca e modelo de veículo ideal para suportar a sua operação, cuidando de seus condutores como se fossem nossos, da primeira virada de chave até a substituição futura, passando pelo serviço de manutenção com o maior índice de satisfação de usuários do segmento.

**ENDEREÇO**

**Movida Gestão de Frotas**  
 Rua Dr. Renato Paes de Barros, 1017 - Itaim  
 São Paulo, SP – CEP 04530-001  
 T (11) 3528 1134  
 E comercialgtf@movida.com.br  
 W www.movida.com.br

**SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS  
 PARA SEU NEGÓCIO?  
 PARTIU  
 MOVIDA FROTAS.**

MOVIDA FROTAS VAI MUITO ALÉM DA TERCEIRIZAÇÃO DE VEÍCULOS.  
 SÃO DIVERSAS SOLUÇÕES E VANTAGENS,  
 INCLUINDO MODELOS PREMIUM EXCLUSIVOS.  
 TUDO DE UM JEITO DESCOMPLICADO E SOB MEDIDA. DE UM JEITO MOVIDA.



TALENT MARCEL

ACESSE [MOVIDA.COM.BR/FROTAS](http://MOVIDA.COM.BR/FROTAS) E SAIBA MAIS.



A MOVIDA CUSTOMIZADA PARA SUA EMPRESA.

## Ouro Verde

### SERVIÇOS

Com mais de 45 anos de experiência em Gestão e Terceirização de Frotas, a Ouro Verde é referência em todo o território nacional. Realiza a gestão de cerca de 25 mil ativos, e possui clientes em vários segmentos da economia nacional. Possui o know-how para se adaptar a necessidade de qualquer tipo de empresa, com frotas pequenas ou grandes.

### TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS

Não se preocupe com a compra, documentação, manutenção, multas e seguro do seu veículo. A Ouro Verde terceiriza toda sua frota para você poder focar no seu negócio. Soluções para frotas de veículos leves, máquinas e equipamentos pesados.

### GESTÃO DE FROTAS

A Ouro Verde oferece as ferramentas necessárias para ter uma gestão integrada da sua frota na tela do seu computador. Seja ela própria ou terceirizada, nossas ferramentas tem o objetivo de aumentar os níveis de segurança e reduzir os seus custos.

### BENEFÍCIOS

- Menor necessidade de capital de giro para o negócio
- Flexibilidade no aumento de veículos
- Indicadores integrados que estimulam melhoria de desempenho da frota
- Pioneira em Gestão de Frotas no Brasil

### ENDEREÇO

**Ouro Verde Locação e Serviços S.A.**

Rua João Bettega, 5.700 Cidade Industrial  
Curitiba, PR – CEP 81350-000

**Filial São Paulo:**

Av. das Nações Unidas, 18.801 18º andar sala 1823  
São Paulo, SP - CEP 04795-100

**T (41) 3239 7000**

**E marketing@ouroverde.net.br**

**W www.ouroverde.net.br**



### GERENTE GERAL COMERCIAL

**Andre Scotti**

**D (11) 98657 0361**

**E andre.scotti@ouroverde.net.br**



### GERENTE COMERCIAL - RJ, MG, ES, BA

**Bernardo Mello**

**D (71) 99316 0931**

**E bernardo.mello@ouroverde.net.br**



### GERENTE COMERCIAL - SÃO PAULO CAPITAL

**Raquel Cavalieri**

**D (11) 98525 0257**

**E raquel.cavalieri@ouroverde.net.br**



### GERENTE COMERCIAL - INTERIOR DE SÃO PAULO

**Filipe Rodrigues**

**D (19) 98254 1215**

**E filipe.rodrigues@ouroverde.net.br**



### GERENTE COMERCIAL - SUL

**Miguel Karasiaki**

**D (41) 99689 3255**

**E miguel.karasiaki@ouroverde.net.br**

**Ouro Verde.**

Há 45 anos oferecendo as  
melhores soluções em **Gestão**  
e **Terceirização de Frotas.**

***Faz sua empresa avançar.***

**45** anos



**www.ouroverde.net.br**



# SERVIÇOS



## Alelo Auto

### SERVIÇOS

Alelo Auto: a plataforma de gestão completa para a sua frota. O Alelo Auto é uma plataforma de gestão que entende as necessidades da sua empresa no controle da frota, gerenciando todos os gastos com combustível e despesas automotivas. São diversas vantagens que facilitarão suas tomadas de decisão:

1. Personalização dos cartões para os veículos ou motoristas.
2. Controle de regras e parâmetros de utilização com opção de bloqueio nos desvios de consumo, valor máximo de abastecimento e mercadoria permitida.
3. Relatórios operacionais e gerencias: gestão de CNH, consumo e rendimento da frota e preço médio do combustível.
4. Painel da Frota: ferramenta inteligente de gestão de indicadores parametrizáveis como custo KM, histórico de KM percorrido e indicador de melhor combustível.
5. Aplicativo Minha Frota: permite realizar o desbloqueio de transações, cargas emergenciais em tempo real e alteração da senha dos cartões veículos. Controle da sua frota na palma da mão, quando e onde precisar.

### Serviços de Frota e Mobilidade:

- Gestão de manutenção: serviço de prevenção e correção da sua frota.
- Recolha de Nota Fiscal: recuperação de até 25% com as despesas de combustível\*.
- Carro compartilhado: Plataforma online de mobilidade corporativa para a sua empresa. Reduz a ociosidade dos veículos e realiza gestão da frota pool com relatórios detalhados.

### Ainda mais valor para a sua frota:

Time comercial 100% certificado pelo Programa de Gestores de Frota, do Instituto Parar.

Palestras de direção defensiva.

Quer saber mais? Fale com o nosso time ou acesse [alelo.com.br](http://alelo.com.br)

### ALELO AUTO

Sua frota é o que nos move.

\*Consulte sua área fiscal para saber se a sua empresa é elegível ao crédito e qual o percentual - Lei do Kandir - Complementar 87 de 13 de setembro de 1996.



### SUPERINTENDENTE COMERCIAL

**Mauro Toshio Kondo**

(11) 95034 4594

[mkondo@alelo.com.br](mailto:mkondo@alelo.com.br)



### GERENTE NACIONAL DE VENDAS

**Arthur Gimenez Oda**

(11) 94469 9915

[aoda@alelo.com.br](mailto:aoda@alelo.com.br)



### GERENTE NACIONAL DE VENDAS

**Eduardo Scotti**

(31) 97121 1882

[escotti@alelo.com.br](mailto:escotti@alelo.com.br)



### GERENTE NACIONAL DE PÓS VENDA

**Fabiana Valente**

(11) 99890 5240

[favalente@alelo.com.br](mailto:favalente@alelo.com.br)

### ENDEREÇO

**Alelo**

Alameda Xingu, 512 - Alphaville  
Barueri, SP - CEP 06455-030

(11) 2188 1845

[www.alelo.com.br](http://www.alelo.com.br)

## Alelo Auto

A plataforma de gestão completa para a sua frota.

- Gestão em tempo real
- App Minha Frota
- App Meu Alelo para Motorista
- Painel da Frota
- Serviços de Frota:**
  - Gestão de manutenção
  - Assistência 24h
  - Recolha de nota fiscal
  - Carro compartilhado
  - Carona Alelo

Fale com o nosso time comercial.



FÁBRICA



ALELOBRASIL



@ALELOBRASIL



ALELO BRASIL

Ouvidoria Alelo  
0800 202 6161

de 2ª a 6ª-feira  
das 10h às 16h  
(exceto feriados nacionais)



Inteligência que conecta  
pessoas e negócios

# comgas

## Comgás



### GERENTE GNV

**Ricardo Vallejo**

☎ (11) 97518 0914

☎ (11) 3325 6096

✉ rvallejo@comgas.com.br



### CONSULTOR DE NEGÓCIOS

**André Ribeiro**

☎ (11) 99662 1942

☎ (11) 3207 0420

✉ afribeiro@comgas.com.br

### ENDEREÇO

**Instala GNV Comgás**

Av. Alcântara Machado, 503 - Brás

São Paulo, SP

CEP 03101-005

☎ (11) 94364 8473

✉ instalagnv@comgas.com.br

🌐 www.instalagnv.com.br

### SERVIÇOS

A Instala GNV é a loja própria de conversão de automóveis para gás natural da Comgás. Localizada no bairro do Brás, em São Paulo (SP), possui uma área total de 400 m<sup>2</sup> e é certificada pelo Inmetro. Foi criada exclusivamente para instalação e manutenção de veículos abastecidos por GNV. A oficina tem capacidade para atender até oito carros por dia e conta com ofertas segmentadas para diversos públicos – incluindo frota, taxista e condutores em geral.

É um projeto inovador que vem com o objetivo de trazer serviço e mão de obra qualificada, aliando segurança e qualidade na conversão do seu carro. O motorista que instala o kit GNV de Geração 5 tem entre as principais vantagens uma economia que pode ser superior a 50% na comparação com o etanol, melhor rendimento e ainda contribui com o meio ambiente, pois o GNV polui muito menos que os combustíveis líquidos.

Venha conhecer a Instala GNV e comece a economizar!

## Economize até 50% no combustível e transforme seu carro com o GNV!



Faça a conversão na loja **Instala GNV:**

Av. Alcântara Machado, 503 | (11) 3207.0420

whatsapp: (11) 94364.8473 | instalagnv@comgas.com.br

Percentual considerando a média de preço dos combustíveis: gasolina, etanol e GNV no período de janeiro a março de 2018, extraídos da ANP, região: Estado de SP. Rendimento médio considera: gasolina 10km/l, etanol 7 km/l e GNV 14 km/l. Resultado pode variar de acordo com a motorização do veículo, estado de manutenção e comportamento de dirigibilidade. Consulte mais informações no site: www.instalagnv.com.br

## Mônaco

A Mônaco Serviços Documentais é uma empresa especializada na intermediação e encaminhamento de documentos veiculares junto aos órgãos brasileiros de trânsito. Atuando nesse mercado a quase vinte anos, é reconhecida pela integridade profissional, agilidade e segurança que propicia aos seus clientes.

Demandas específicas dos nossos clientes oportunizaram à Mônaco o desenvolvimento de novos diferenciais, especializados no gerenciamento das necessidades documentais de frotas veiculares. Assim surge a Mônaco – Gestão de Frotas, que atua na oferta dos seguintes serviços: Análise de Frotas; Legalização de Frotas; Gestão de Notificação e Multas; Gestão de CNHs; Gestão de Leilões; e Emplacamento Frotista.

Com o foco na otimização financeira, na redução do tempo dos processos e na precisão na gestão dos documentos, esse departamento da empresa oferece um grupo de seis serviços que podem ser adquiridos separados ou em conjunto, de acordo com a necessidade específica da sua empresa.

### NOSSOS DIFERENCIAIS

**INTEGRIDADE:** nosso grande diferencial é a forma como conduzimos nossos valores éticos, sustentados sempre pela responsabilidade com que prestamos nossos serviços.

**ATENÇÃO ESPECIAL:** muito além de providenciar a documentação, existe um cuidado com cada detalhe, desde a busca dos documentos ou veículos e o acompanhamento de cada detalhe do processo, até a entrega final dos serviços que nos comprometemos.

**FOCO NO ATENDIMENTO:** para a Mônaco, o foco no atendimento é representado pela maneira como nos relacionamos com nossos clientes. Acreditamos no bom senso e no respeito para com nossos clientes.



# MÔNACO

Completa gestão em documentação de frota



### DIRETORA GERAL

**Sandra Paula Lume Michelin**

✉ sandra@monacobr.com.br



### GERENTE DE RELACIONAMENTO

**Bruna Valentini**

✉ bruna.valentini@monacobr.com.br

### ENDEREÇO

**Mônaco Serviços Documentais**

Av. Paulista, 2073 - Conjunto Nacional  
Horsa I, Sala 2216

Bela Vista

São Paulo, SP - CEP 01311-940

T (054) 3214 1413

W www.monacobr.com.br

## ECAR Despachante

### CONSULTORIA E GESTÃO DOCUMENTAL AUTOMOTIVA

A ECAR Despachante é uma empresa do Grupo ECAR que possui know how em gestão de documentos e multas de veículos, alia conhecimento a tecnologia através de softwares que permitem de maneira precisa e sistematizada identificar alterações na frota para que possa antever o que acontece e assim tomar decisões assertivas na gestão de frotas. Desenvolvendo soluções que auxiliem as empresas no controle e redução de custos, e principalmente, ganhos com aumento da eficiência operacional das frotas. Acreditamos que as operações das empresas que possuem frotas como um ativo estratégico não pode parar, e por isso trabalhamos de maneira planejada e preventiva para garantir esse resultado.

### SOLUÇÕES

- Gestão de Documentos Nacional
- Gestão de Notificações e Multas
- Gestão de Recursos de Multas
- Gestão de Condutores e Pontuação em CNH
- Gestão de Licenças Especiais
- Gestão de Sinistros
- Consultoria nas Alterações da Legislação
- Consultoria em Estudos de Frota

### ENDEREÇO

**ECAR Despachante**

Rua Padre Adelino, 2074 3º andar - Tatuapé

São Paulo, SP - CEP 03303-000

T (11) 2366 3919

W www.grupoecar.com.br



### CEO

**Marcelo Lemos**

T (11) 2366 3919

✉ marcelo@grupoecar.com.br



### DIRETOR GERAL

**Francisco Carvalho**

C (11) 95712 1313

✉ francisco@grupoecar.com.br



**CEO**

**Beto Costa**

T (11) 3385 2323

@ beto.costa@loopbrasil.com



**DIRETOR DE OPERAÇÕES**

**Gustavo de Castro Guimarães**

C (11) 97334 8823

@ gustavo.guimaraes@loopbrasil.com

**ENDEREÇO**

**LOOP**

Rua Alvorada, 1289 Cj 1110

Vila Olímpia

São Paulo, SP - CEP 04550 004

T (11) 3385 2323

@ comercial@loopbrasil.com

w www.loopbrasil.com

## LOOP

**SERVIÇOS**

A LOOP oferece ao mercado uma das mais modernas plataformas tecnológicas de venda de veículos online, que permite lojas, frotistas, empresas em geral e pessoas físicas participarem dos eventos de vendas de veículos seminovos ao vivo por meio de computadores, tablets ou smartphones (IOS e Android). Além disso, os usuários também têm acesso a fotos, vídeos e informações detalhadas de veículos. Por meio desta modalidade de negócios, a LOOP recoloca no mercado automóveis, utilitários, motos e caminhões, por intermédio de uma gama completa de serviços.

Inteligência comercial e mix de produtos

Realizamos um trabalho de inteligência comercial e formamos mix de produtos para fazer a melhor oferta aos clientes, com qualidade, transparência e confiabilidade.

**Processo com valor agregado**

Nosso processo aumenta o valor agregado do serviço e envolve transporte, guarda, inspeção, preparação e vistoria visual e mecânica dos veículos, gerando oportunidades de bons negócios para todos os clientes.

**Vantagens**

- Realizamos eventos presenciais e online pela plataforma [www.loopbrasil.com](http://www.loopbrasil.com)
- Apoio à desmobilização de frota com governança, segurança e confiabilidade.
- Processos que otimizam os custos, mitigam os riscos e aumentam a eficiência das operações na gestão de frotas

# SOLUÇÃO COMPLETA EM DESMOBILIZAÇÃO DE FROTAS



Logística, inspeção e avaliação



Guarda de veículos



Precificação e designação de canais de venda



Marketing



Eventos de venda presenciais, online e exclusivos



Gestão de pagamentos e documentação

COMERCIAL@LOOPBRASIL.COM T (11) 3385-2323

**WWW.LOOPBRASIL.COM**



## Pointer Cielo

### SERVIÇOS

#### Tecnologia e inovação estão em nosso DNA

Da união da Pointer, empresa israelense presente em mais de 50 países, e da Cielo, empresa nacional gaúcha com sede na cidade de Passo Fundo, nasce uma nova empresa com o maior portfólio de produtos, tecnologias e serviços do mercado brasileiro.

A Pointer Cielo do Brasil, com sede no Parque Tecnológico da Universidade de Passo Fundo, no Rio Grande do Sul, torna-se novo centro de competência mundial de desenvolvimento de equipamentos e softwares.

A troca de experiências, informações e a transferência de tecnologia entre esse novo centro de competência de desenvolvimento e a matriz em Israel, permitirá que a Pointer Cielo entregue ao mercado soluções inovadoras que irão agregar ainda mais valor às empresas.

Com mais de 20 anos de atuação no Brasil, operando no mercado de gestão de frotas, rastreamento, telemetria, logística e segurança veicular, a Pointer Cielo está preparada para oferecer o que há de melhor em tecnologia, sempre preocupada em entregar resultados.

São mais de 500 profissionais diretos e indiretos prestando serviços em todo o território nacional, profissionais envolvidos no atendimento, assistência técnica, desenvolvimento, consultoria e recuperação de veículos roubados através de empresas de segurança especializadas, garantindo a recuperação de 94% de veículos roubados.

Com foco total na otimização da operação de seus clientes, a Pointer Cielo está comprometida em garantir maior desempenho, economia, segurança e controle, entregando informações operacionais e gerenciais que permitem tomadas de decisões rápidas e eficientes.



### CEO

Gustavo Ladeira

T (11) 3660 5601

E gustavo.ladeira@pointercielo.com.br



### DIRETOR COMERCIAL E MARKETING

Pedro Maniscalco

C (11) 99184 9633

E pedro.maniscalco@pointercielo.com.br



### DIRETOR DE PARCERIAS

Marcos Valillo

C (11) 96685 8181

C (11) 99369 7323

E marcos.valillo@pointercielo.com.br



### GERENTE COMERCIAL

Daniela Signoretti Aguiar

C (11) 94552 0193

E daniela.aguiar@pointercielo.com.br

### ENDEREÇO

Pointer Cielo do Brasil

Condomínio Empresarial Araguaia  
Al. Araguaia, 1.142 Bloco 2 3º andar  
Barueri, SP - CEP 06455-000

T (11) 3660 5600

E comercial@pointercielo.com.br

W www.pointercielo.com.br

## VALECARD

### SERVIÇOS

A Cesta Gestão de Frota oferece um conjunto completo de soluções para controlar, planejar e rastrear a utilização de veículos do seu negócio. São ferramentas integradas que facilitam a gestão, independente do tamanho e tipo de frota.

Conheça alguns produtos da nossa Cesta Gestão de Frotas:

**ABASTECIMENTO.** Permite centralizar os custos neste segmento em uma conta única o que dispensa o multipagamento e oferece informações de valores, datas, volume em litros, tipo de combustível, preço por litro e postos onde os abastecimentos foram feitos. Além disso, é possível bloquear todas as ações indevidas, antes mesmo que elas ocorram.

**GESTÃO AVANÇADA.** O módulo Gestão Avançada é uma consultoria com foco na identificação de oportunidades, tendo como base o diagnóstico do cenário, que é realizado por uma equipe especialista no gerenciamento de frotas e permite ganhos como o auxílio nas políticas decisórias de aquisição e substituição da frota, escolha de veículos adequado, dimensionamento ideal, redução da ociosidade, redução de custos, além de deixar a frota do cliente mais ativa e pronta para atender as necessidades do negócio. A partir do estudo destes dados, são gerados relatórios gerenciais, gráficos, estatísticas e painéis estratégicos para ajudar na redução da ociosidade e de custos.

**PLATAFORMA.** Todos os recursos do sistema Manutenção e uma equipe técnica especializada estão à disposição das empresas clientes, para reduzir custos com a gestão integral ou parcial de manutenções automotivas, equipamentos e outros. A gestão é toda realizada pela plataforma de serviços. O cliente, a Plataforma e a oficina se comunicam pela própria ordem de serviço (OS) de manutenção, registrando todos os avanços para consulta e facilitando futuras auditorias.



### CEO

José Geraldo Ortigas



### DIRETOR DE RELACIONAMENTO E MARKETING

Lucas Bonfim

C (34) 3239 0520

E lucas.barbosa@valecard.com.br



### DIRETOR COMERCIAL

Luís Flávio Cardoso

C (34) 98414 3463

T (34) 3293 2246

E luis.cardoso@valecard.com.br

### ENDEREÇO

VALECARD

Rua Machado de Assis, 904 - Centro  
Uberlândia, MG  
CEP 38400-112

T 0800 701 5402

E comercial@valecard.com.br

W www.valecard.com.br

W www.lojavalecard.com.br



**VELTEC**



**DIRETOR DE NEGÓCIOS**  
**Dalton Swain Conselvan**  
 @ dalton@veltec.com.br



**GERENTE DE MARKETING E VENDAS**  
**Rony Cezar Neri**  
 @ rony.neri@veltec.com.br



**COORDENADOR DE VENDAS**  
**Diego de Alencar Dalcolli**  
 @ diego.dalcolli@veltec.com.br

**ENDEREÇO**  
**VELTEC**  
 Av. Santos Dumont, 271 - Bairro Boa Vista  
 Londrina, PR - CEP 86090-390  
 T 3003 1199  
 (ligação local em todo o Brasil)  
 W www.veltec.com.br

**SERVIÇOS**

A Veltec é o principal fornecedor brasileiro de tecnologias embarcadas para telemetria e monitoramento com foco na prevenção de acidentes e redução dos custos operacionais da frota.

Com pouco mais de uma década de existência, a Veltec já conquistou a confiança de mais de 900 empresas em todo o país, incluindo vários dos maiores grupos empresariais do Brasil, como Ambev, JBS, Gerdaul, Raízen, Bunge.

Todo o esforço e dedicação garantem à Veltec 6 anos de destaque no ranking da Revista Exame, como PME do segmento de tecnologia para gestão de frotas que mais cresce no Brasil.

**PORQUE SOMOS DIFERENTES?**

- Telemetria por OBD II
- Controle de velocidade por via
- Diagnósticos para auditoria de manutenções
- Alertas de colisão

**QUAIS OS RESULTADOS EM NOSSOS CLIENTES?**

- Até 86% de redução de acidentes graves
- 60% de redução de custos com manutenções
- 15% de economia de combustível



**WORKSHOP AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS**

**BELO HORIZONTE, 4 DE OUTUBRO DE 2018**

Jornada de trabalho e interatividade entre gestores vai analisar tendências e novidades na gestão de frotas. Com apresentações de cases de sucesso e debate dos temas apresentados pelos patrocinadores, o workshop é estruturado em grupos de trabalho para integrar e proporcionar a contribuição ativa de todos os participantes.

**Oportunidade de crescer profissionalmente, exclusiva para gestores de frotas**

<http://br.aiafa.com/workshop-4-de-outubro-2018/>

PATROCINADORES



# «As vendas corporativas possuem grande representatividade em nosso negócio»

José Ricardo Gomes

Gerente nacional de Vendas da Toyota do Brasil



Fotos: Lênio Medeiros

**E**mbalada na comemoração dos 60 anos de operação no Brasil, a japonesa Toyota segue em ritmo de expansão e traz novidades no próximo semestre. A principal delas será o lançamento do Yaris, carro global da marca, disponível nas carrocerias *hatch* e sedã.

Além do Yaris, que tende a cair no gosto dos gestores de frotas, outros modelos de destaque são o sedã Corolla, a picape Hilux e o compacto Etios, o mais vendido da Toyota em 2017 para frotas, segundo José Ricardo Gomes, gerente nacional de Vendas.

Nesta entrevista, Gomes analisa o perfil do cliente corporativo, que hoje demanda mais conforto e segurança, e anuncia investimentos na área de Vendas Diretas da rede Toyota.

**“Registramos alta de 30% nas vendas para frotistas, no ano passado, na comparação com o período anterior. O veículo mais comercializado foi o Etios”**

**O senhor trabalha na Toyota desde 2003. Pode avaliar o desempenho geral da marca no mercado brasileiro nos últimos anos?**

A Toyota vem se consolidando no mercado nacional por sua excelência em qualidade, durabilidade e confiabilidade. Nesta década, realizamos grandes investimentos no Brasil, reforçando o compromisso para o desenvolvimento das sociedades onde a marca está inserida. Falando somente em um resumo dos últimos anos, introduzimos o Etios no mercado nacional, ingressando em um segmento onde não atuávamos até então; com ele, inauguramos uma nova fábrica no Brasil, em Sorocaba. Lançamos a nova geração do Corolla no País e, desde então, o modelo é líder absoluto entre os sedãs médios. Iniciamos a introdução da tecnologia híbrida em nossa linha de produtos com a chegada do Prius. Inauguramos uma nova fábrica em

Porto Feliz para produzir os motores do compacto Etios. Tivemos ampliação dessas duas fábricas e revitalizamos a unidade de São Bernardo do Campo, a primeira da Toyota fora do Japão. Inauguramos nosso primeiro centro de pesquisa e *design* na planta revitalizada. No ano em que completamos seis décadas de atuação no mercado brasileiro, teremos o lançamento de um novo veículo para o mercado nacional (o Yaris) e anunciamos estudos sobre híbridos *flex*. Com a confirmação do mais recente aporte de R\$ 1 bilhão na planta de Sorocaba, a empresa totaliza mais de R\$ 4 bilhões investidos no Brasil desde 2012.

**“As vendas corporativas variam entre 20% e 25%, e o mais importante é conhecer as necessidades de nossos clientes e propor soluções em mobilidade”**

#### Como a Toyota se situa hoje no mercado brasileiro de frotas?

Registramos alta de 30% no ano passado na comparação com o período anterior nas vendas para frotistas. O veículo mais comercializado foi o Etios, respondendo por 42% do total vendido em 2017 para essa finalidade. Os resultados em Vendas Diretas como um todo também foram expressivos. Em todo o ano passado, registramos 36% de aumento em relação a 2016, sendo a Hilux, picape média líder de mercado em sua categoria e sinônimo da robustez, qualidade e durabilidade Toyota, o veículo da marca com maior destaque nessa modalidade. A fabricante obteve no País, em 2017, a segunda melhor performance em vendas gerais em uma trajetória de 60 anos na indústria automobilística brasileira. Com pouco mais de 190 mil unidades zero-quilômetro negociadas, o resultado foi 5% superior ao registro obtido em 2016. O ano de 2017 foi ainda o segundo consecutivo de crescimento nas vendas no mercado doméstico, resultado consistente de uma estratégia baseada no crescimento sustentável de nossas operações.

#### Qual a estrutura do departamento de Vendas Diretas da Toyota no Brasil?

No primeiro trimestre reestruturamos o time incluindo a atividade de planejamento focada nos nichos de mercado que atuamos. A equipe de campo também foi reforçada e realizaremos, no próximo semestre, treinamento para cerca de 400 profissionais de Vendas Diretas da rede Toyota.

#### O que as vendas corporativas representam entre o total de vendas no Brasil?

As vendas corporativas possuem grande representatividade em nosso negócio, variando



entre 20% e 25%. No entanto, mais importante que o volume em si, é a oportunidade de conhecer as diversas necessidades pessoais e de negócio dos nossos clientes e poder propor soluções em termos de mobilidade, agregando valor e satisfação na relação deles com a marca e produtos Toyota.

**Qual é o perfil do cliente corporativo? O que ele mais demanda?**

Temos percebido a mudança gradual do perfil de racionalidade financeira para uma visão holística do negócio com foco na satisfação do próprio cliente e bem-estar para os colaboradores. Percebemos, então, o aumento da demanda por conforto, segurança, pós-venda e prazos de atendimento. Preços competitivos e qualidade são, também, condições exigidas.

**Diante do aumento da demanda nacional, quais são os planos da Toyota no Brasil para o próximo semestre?**

A partir do segundo semestre, teremos um importante lançamento para o mercado nacional, o Yaris, que também atenderá o canal de Vendas Diretas. Não temos dúvidas de que o Yaris cairá no gosto dos frotistas, que terão mais uma excelente opção dentro do portfólio Toyota.

**Qual é o peso das vendas dos modelos híbridos da Toyota nas frotas do Brasil? Existem planos específicos para aumentar a presença dessa tecnologia nas empresas?**

Desde 2014, a tecnologia híbrida vem conquistando espaço crescente nas frotas de empresas de todos os segmentos, principalmente daquelas que têm compromisso com o meio ambiente. Em nossas vendas anuais para frotistas, o Prius apresenta crescimento superior a 7% ao ano.

**A Toyota apresentou no Brasil um protótipo de híbrido elétrico/gasolina/etanol. Quando um modelo com essas características chegará ao mercado?**

Embora a Toyota do Brasil não comente sobre planos futuros para a produção local de seus produtos, a empresa anunciou recentemente que está estudando a tecnologia híbrida *flex* em território nacional. A companhia vem trabalhando, desde a introdução dessa tecnologia no País, em ações para a disseminação de seu funcionamento e benefícios em prol da eficiência de combustível e do meio ambiente.

**A Toyota oferece serviços diferenciados para o cliente corporativo?**

Buscamos sempre oferecer produtos e serviços que atendam as necessidades dos nossos clientes, tanto em termos de conforto, eficiência de combustível, *design*, tecnologia, usabilidade e segurança.

**Quais são os desafios e as expectativas do grupo para o setor automotivo brasileiro em 2019, com o próximo governo?**

Seguimos confiantes na retomada da economia brasileira e pretendemos manter os níveis de crescimento.



**“A tecnologia híbrida vem conquistando espaço nas frotas de empresas de todos os segmentos, principalmente daquelas que têm compromisso com o meio ambiente”**

**Na sua opinião, que critérios o gestor de frota deveria ter ao optar por uma marca e um modelo?**

Avaliar um TCO (*total cost ownership*), que pode ser uma simples planilha em Excel, que permite ao gestor um amplo comparativo entre os veículos habilitados a atendê-lo, além de uma visão de longo prazo desde a compra até a revenda do veículo. Outro aspecto importante é saber a opinião de parceiros de negócios que já possuem o modelo alvo em operação. E, por fim, contatar o Departamento de Vendas Diretas da Toyota para avaliarmos juntos, e sem compromisso, a melhor opção para atender suas necessidades. ■■■■■■



## Programa alia comodidade e economia à gestão de frotas

A gestão de uma frota de veículos comerciais envolve uma série de atividades que ocupam o tempo e podem desviar o proprietário ou frotista do foco do negócio. Entre elas estão a manutenção preventiva e a corretiva dos veículos. Pensando nisso, a Renault desenvolveu o primeiro programa de manutenção completa para um veículo comercial leve no Brasil. Chamado “Renault Manutenção + Fácil Pro”, o novo serviço é voltado para os proprietários do Renault Master, há quatro anos o líder de vendas entre os furgões com capacidade de carga de até 3,5 toneladas de Peso Bruto Total.

“Por meio desta solução, tiramos toda a preocupação do gestor para que ele possa se dedicar a transportar pessoas ou produtos. É o programa mais completo do mercado neste segmento, a um custo muito competitivo. A concepção desse

produto faz parte do que chamamos de Easy Life, ou seja, soluções para deixar a vida dos nossos clientes sempre mais fácil”, afirma Alejandro Botero, vice-presidente Comercial da Renault do Brasil.

Até então, a Renault disponibilizava aos clientes do Renault Master o Revisão + Fácil, que já proporcionava a oportunidade de incluir nas parcelas do financiamento o custo das revisões preventivas. Com o novo serviço, o financiamento passa a conter também a manutenção corretiva nas parcelas, com itens como pastilhas de freio, bateria, amortecedor, velas e escape, entre outros.

As revisões preventivas e corretivas podem ser realizadas em qualquer uma das cerca de 300 concessionárias Renault, além da rede Renault Minuto, para atendimentos rápidos. ■■■■■

Fonte: Imprensa Renault Brasil



## Ford lança marca global de peças de reposição no Brasil

A Ford lança no Brasil a Omnicraft, nova marca global de peças automotivas para atender veículos de outras montadoras no mercado de reposição. O objetivo é oferecer aos proprietários de veículos de outras marcas peças com alta qualidade, conveniência e preço competitivo, com a chancela das marcas Ford e Motorcraft.

A Omnicraft chega ao mercado brasileiro, inicialmente, com produtos de uso mais frequente: discos e pastilhas de freio e filtros de ar, óleo, combustível e cabine, vendidos nos cerca de 400 distribuidores Ford no Brasil. A linha será ampliada progressivamente e deve chegar a 13 itens até o fim do ano. A marca foi lançada em 2017 nos mercados norte-americano e europeu e continua em expansão pelo mundo.

“Nos mercados onde já foi lançada, a Omnicraft foi muito bem recebida tanto pelos distribuidores Ford e reparadores independentes como pelos consumidores”, diz Jose Llanos, diretor de Pós-Vendas da Ford. “Sua vantagem é dar aos proprietários de carros de todas as marcas acesso a peças de alta qualidade com conveniência e preço competitivo, com a chancela da Ford.”

Segundo ele, por ser comercializada nos distribuidores Ford, a linha de peças Omnicraft também contribui para o fortalecimento dos negócios da rede, ampliando o seu relacionamento e parceria como canal de vendas para os reparadores independentes. ■■■■■

Fonte: Imprensa Ford Brasil



## Nissan revela novo conceito de varejo em concessionárias

Como resposta à diversificação das expectativas e estilos de vida, a Nissan lançou um conceito de varejo em suas concessionárias em todo o mundo, para melhorar o atendimento ao cliente por meio de uma experiência consistente com os padrões globais da marca.

Todas as concessionárias da marca Nissan serão incentivadas a se alinhar ao padrão NRC (Nissan Retail Concept). O novo conceito tem como objetivo melhorar todos os aspectos da experiência do cliente nas concessionárias Nissan, incluindo o desenho das instalações, processos de atendimento e ambiente digital. Mais de 400 concessionárias em 30 países já mudaram para o novo padrão. A Nissan

pretende implementar o conceito NRC em mais de 9.000 concessionárias em mais de 170 países até o fim do ano fiscal de 2022.

No Brasil, a Nissan inaugurou recentemente duas concessionárias, em Ribeirão Preto e Franca, que com outras sete já seguem o novo padrão global da marca. A meta é ter todas as revendas dentro do NRC até o final de 2022.

As concessionárias alinhadas com o conceito NRC apresentam vários elementos novos de desenho, como a sinalização externa no tom vermelho característico da Nissan e uma área exclusiva para entregas, que dá destaque ao momento empolgante quando os clientes recebem o veículo. ■■■■■

Fonte: Imprensa Nissan Brasil



## VW cria sala de pintura tecnológica e sustentável

A Volkswagen do Brasil acaba de inaugurar uma sala de mistura de tintas automotivas inédita, que conta com a mais alta tecnologia, processos sustentáveis e segurança máxima. Com investimento de R\$ 20 milhões, o novo espaço na fábrica Anchieta, em São Bernardo do Campo (SP), além de ser um exemplo em inovação, possibilitará oferecer uma gama ainda mais variada de cores aos veículos da marca.

A nova sala da pintura, onde as tintas automotivas recebidas do fornecedor são preparadas para seguir para o processo produtivo, está alinhada ao programa global de sustentabilidade da Volkswagen “Think Blue. Factory.”, o qual estabelece que todas as fábricas da marca no mundo devem melhorar seus indicadores ambientais.

Um exemplo de sustentabilidade, que também garante o alto nível de qualidade do processo, é o sistema de tratamento de ar inédito nas unidades da Volkswagen na América do Sul. A cada 3 minutos, todo ar da sala é trocado. Dentro da sala, o ar já é livre de impurezas, para manter a qualidade das tintas.

Outra solução que alia sustentabilidade e tecnologia é a bacia de contenção aérea a distância. Trata-se de uma iniciativa de prevenção desenvolvida pela engenharia de manufatura da Volkswagen do Brasil: caso ocorra vazamento de tinta, o produto fica retido nesse reservatório, em um local abaixo do nível da sala. Dessa forma, não afeta o solo e nem tubulações da empresa. ■■■■■

Fonte: Imprensa Volkswagen Brasil



## Mercedes-Benz entrega 300 ambulâncias Sprinter

A Mercedes-Benz e seu concessionário De Nigris entregaram ao presidente Michel Temer e ao Ministério da Saúde 300 ambulâncias Sprinter UTI móvel para o Serviço de Atendimento Móvel de Urgência (Samu). Esse novo lote soma-se às 225 unidades entregues em outubro do ano passado, totalizando 525 unidades de uma licitação de 980 furgões Sprinter para transformação em UTI móveis distribuídas a várias cidades do País.

Segundo Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina, “a Sprinter também se destaca no setor de saúde pela avançada tecnologia, performance e qualidade, agregando valor às sofisticadas UTIs móveis, que são transformadas a partir de nossos furgões”.

Referência de mercado no atendimento móvel de urgência e emergência, em aplicações como ambulância, UTI móvel e UTI resgate, a linha Sprinter da Mercedes-Benz foi atração também na Hospitalar 2018, principal evento do setor no Brasil e nas Américas, realizado em São Paulo, em maio.

“A Sprinter ambulância assegura agilidade, conforto e segurança no socorro de urgência e de emergência, reafirmando sua versatilidade de aplicação”, diz Jefferson Ferrarez, diretor de Vendas e Marketing Vans da Mercedes-Benz do Brasil. “Além disso, se destaca no setor de saúde pela avançada tecnologia, performance e qualidade, agregando valor à prestação de serviços dos nossos clientes”.

Fonte: Imprensa Mercedes-Benz



## GM expande planta de São Caetano do Sul

A General Motors Mercosul apresentou as obras de expansão do Complexo Industrial de São Caetano do Sul (SP), que resultam dos novos investimentos de R\$ 1,2 bilhão na unidade. A unidade ganha novo prédio construído com telhas translúcidas, luzes de LED com automação de dimer, ventilação natural, entre outros conceitos de construção sustentável e passa a ocupar 432.300 m² de área construída. Como parte do projeto, a unidade terá todas as suas instalações internas redesenhadas e vai incorporar novas tecnologias de manufatura 4.0.

O montante de R\$ 1,2 bilhão que a GM aplica na fábrica faz parte do maior

plano de investimentos da empresa em toda sua história no Brasil, com total de R\$ 13 bilhões que estão sendo investidos no País entre 2014 e 2020.

Uma das fábricas mais versáteis e flexíveis da GM, onde saem produtos como o Cobalt, Onix, Spin e Montana, o complexo de São Caetano do Sul vai receber novas tecnologias de manufatura inteligente (4.0), incluindo prensas de última geração, solda a laser, novo sistema de montagem de motor e transmissão, novas injetoras plásticas, novo processo de na funilaria e novo transportador de veículo na linha de montagem.

Fonte: Imprensa GM Brasil



## Nissan anuncia plano com foco em sustentabilidade

A Nissan lançou o plano Nissan Sustainability 2022, para reduzir seu impacto ambiental, fortalecer a inclusão e a diversidade e melhorar a governança, objetivos alinhados ao seu plano de médio prazo, o Nissan M.O.V.E. to 2022.

É a primeira vez que a Nissan anuncia um plano abrangente com foco na sustentabilidade, reunindo todos os aspectos de suas iniciativas ambientais, sociais e de governança em torno de uma estratégia integrada.

O Nissan Sustainability 2022 tem como base o Nissan Green Program – programa ambiental lançado no ano fiscal 2001 que determina a visão de longo prazo da empresa para o ano de 2050 – e permitirá que a companhia se mantenha alinhada

para entregar esses objetivos na metade da vigência do plano.

Hitoshi Kawaguchi, vice-presidente sênior e executivo-chefe de Sustentabilidade da Nissan, disse que acredita que “a mobilidade sustentável ajudará a conquistar uma realidade de zero emissão e zero fatalidade. Nosso plano fará uma importante contribuição neste sentido, graças à otimização de nossos esforços para que nossa empresa abrace a diversidade e a inclusão de forma consistente”.

O plano é organizado em torno de práticas de governança corporativa, social e ambiental, cujos critérios são normalmente utilizados por investidores que monitoram a criação de valor de uma empresa.

Fonte: Imprensa Nissan Brasil



## Renault inaugura fábrica de injeção de alumínio

No ano em que completa duas décadas de produção no mercado brasileiro, a Renault do Brasil inaugura, em São José dos Pinhais, a Curitiba Injeção de Alumínio, resultado de um investimento de R\$ 350 milhões, anunciado em 2017. Com a inauguração, o Complexo Ayrton Senna passa a abrigar quatro fábricas. Além da CIA, a Renault do Brasil conta também com unidades produtivas de veículos de passeio, comerciais leves e motores.

“A inauguração da CIA traz uma dose extra de eficiência ao nosso negócio, permitindo que alcancemos resultados ainda melhores”, afirmou Olivier Murguet, presidente da Renault para a América Latina. A Curitiba Injeção de Alumínio tem capaci-

dade produtiva anual de 250 mil blocos e 250 mil cabeçotes do motor 1.6 SSc. Aproximadamente 100 profissionais trabalham na CIA atualmente, em dois turnos. A nova fábrica reúne as melhores e mais modernas práticas em injeção de alumínio da Aliança Renault-Nissan-Mitsubishi no mundo, além de ser a única linha de injeção de cabeçote no Grupo Renault.

O trabalho para a construção da nova unidade industrial teve a participação de aproximadamente 2.000 pessoas, incluindo equipes da Aliança Renault-Nissan-Mitsubishi de 11 países, focadas em construir uma fábrica moderna e sustentável.

Fonte: Imprensa Renault Brasil



## Frota corporativa deve crescer no Brasil

Para 32% das empresas brasileiras, a tendência é aumentar sua frota de veículos até o ano que vem, indica a "Pesquisa sobre gestão de frotas empresariais: estado atual, percepção de valor e tendências". Segundo o levantamento, 26,6% apontam o aumento de suas frotas em até 20% e 5,7% acreditam em crescimento superior a 20%.

Além deles, 54,9% disseram que a frota permanecerá a mesma e 12,8% que deve diminuir. Realizada pelo Observatório de Veículos Empresariais (OVE), a pesquisa ouviu 368 gestores de frotas de empresas de todo o Brasil entre 26 de março e 13 de abril de 2018. A pesquisa revela ainda uma consolidação na terceirização de

frota como principal modalidade de aquisição de veículos pelas empresas – 50,6% dos entrevistados utilizarão essa forma para incrementar a frota. Em segundo lugar está a aquisição por compra própria com pagamento à vista, escolhida por 21,4%. Completam a lista a aquisição por leasing financeiro (13,5%), aquisição por compra própria por meio de outra forma de pagamento (8,9%) e aluguel de curta duração – rent a car (5,6%).

Associação sem fins lucrativos, o OVE tem por objetivo fomentar a discussão sobre temas relativos a veículos corporativos, como gestão de frota, segurança no trânsito e comportamento de condutores. ■■■■■

Fonte: Imprensa Arval Brasil



## Toyota apresenta protótipo de híbrido flex

A Toyota apresentou o primeiro protótipo de veículo híbrido equipado com motor de combustão interna *flexfuel*. O projeto, que combina um propulsor elétrico e outro flexível a gasolina e etanol, colocou lado a lado as equipes de engenharia da Toyota Motor Corporation, no Japão, e da Toyota do Brasil, para somar esforços e buscar sintonia entre as tecnologias.

O trabalho foi direcionado no sentido de extrair o potencial máximo de cada solução: alta eficiência, baixíssimos níveis de emissões e capacidade de reabsorção dos impactos de gás carbono, ao utilizar combustível oriundo de fonte 100% reno-

vável. O protótipo foi construído sobre a plataforma do modelo Prius, usada como base para condução dos trabalhos. A marca ainda estuda possibilidades de produção desta tecnologia no Brasil no futuro.

Estudos preliminares realizados pela Toyota do Brasil apontam que o híbrido *flex* possui um dos mais altos potenciais de compensação e reabsorção na emissão de CO2 gerado desde o início do ciclo de uso do etanol extraído da cana-de-açúcar, passando pela disponibilidade nas bombas de abastecimento e sua queima no processo de combustão do carro. ■■■■■

Fonte: Imprensa Arval Brasil

## NOVOS QUADROS DIRETIVOS



### Ricardo Carreira

Fiat Chrysler Automóveis

Ricardo Carreira é o novo diretor de Vendas para o Brasil da Fiat Chrysler Automóveis (FCA), integrando a estrutura da Diretoria Comercial. Formado pela Escola de Engenharia de Mauá e com pós-graduação em Gestão de Negócios pela FEA/USP, Carreira chegou à FCA em 2012.

No grupo, Carreira acumula experiência como gerente de Pós-Vendas e Comercial das marcas Jeep, Chrysler, Dodge e RAM (CJDR). Também foi diretor Comercial e de Marketing Estratégico da Mopar, marca de peças, acessórios, serviços e *customer care* do Grupo FCA. Ricardo Carreira terá sob sua responsabilidade as estratégias para aumentar o *market share* dos *brands* da FCA no Brasil, com destaque para Fiat e Jeep. ■■■■■



### Pedro Bentancourt

Nissan do Brasil

Pedro Bentancourt é diretor de Relações Externas e Governamentais da Nissan do Brasil. O executivo é formado em Antropologia pela Universidade Central da Venezuela e tem pós-graduações em Gestão da Cooperação Técnica Internacional na Universidade de Brasília e Gestão Estratégica de Negócios na Fundação Getúlio Vargas.

Antes de assumir a liderança da área de Relações Externas e Governamentais na Nissan do Brasil, Bentancourt ocupava o cargo de gerente sênior de Assuntos Governamentais da Nissan América Latina. Possui longa experiência na área de assuntos governamentais e relações internacionais. Desde 2001, ocupou diversos cargos locais e regionais na indústria automotiva. ■■■■■



### Antoine Gaston-Breton

Groupe PSA

Antoine Gaston-Breton é o novo diretor de marketing das marcas Peugeot, Citroën e DS no Brasil. O executivo de origem francesa, responsável pelo marketing da Peugeot desde agosto de 2016, agora assume também o comando da área na Citroën e na DS.

Embora tenha iniciado seu trabalho na filial brasileira há quase dois anos, Gaston-Breton tem relação estreita com o grupo, do qual faz parte desde 1999. Sua experiência em marketing no segmento automotivo inclui passagens por mercados como China, Rússia, África e Oriente Médio. Ele assume o cargo depois de coordenar o marketing da Peugeot. O executivo substituiu Nuno Miguel Coutinho. ■■■■■

# Ford EcoSport SE Direct 1.5 AT: nova versão para venda direta



**Com 137 cv, o motor 1.5 do novo EcoSport, eleito o Motor do Ano 2018, é o mais moderno do segmento e combina desempenho e economia**

A Ford anunciou o lançamento de uma nova versão do EcoSport 2019, a SE Direct 1.5 AT, destinada a comercialização através do canal de vendas diretas, que inclui frotistas e pessoas com deficiência, com preço de R\$ 69.990.

O modelo completa o lançamento da linha 2019 do SUV, que acaba de apresentar também a versão Storm 4WD e agora conta com nove catálogos: SE Direct 1.5 automático; SE 1.5 manual e automático; FreeStyle 1.5 manual e automático; FreeStyle 1.5 Plus automático; Titanium 2.0 automático; e Storm 2.0 4WD automático.

O segmento de veículos para pessoas com deficiência tem registrado expressivo crescimento de vendas nos últimos anos e o EcoSport é, tradicionalmente, um dos modelos mais desejados por esse público. Com a introdução da nova versão Direct, a linha 2019 do utilitário esportivo se enquadra nos requisitos para receber as isenções fiscais disponíveis para esses consumidores.

“Sabemos da expectativa com a chegada desse catálogo e estamos entregando um produto bastante competitivo, pelo mesmo preço do modelo anterior e com diferenciais de conteúdo em relação aos concorrentes”, diz Adriana Carradori, gerente de Produto da Ford.

## Motor 1.5

Com 137 cv, o motor 1.5 do novo EcoSport é o mais moderno do segmento – eleito o Motor do Ano 2018 –, combinando desempenho e economia. Sua nova transmissão automática de seis velocidades com conversor de torque tem

funcionamento suave e eficiente e conta com a opção de trocas por comandos no volante.

Além de controle eletrônico de estabilidade e assistente de partida em rampa, o EcoSport SE Direct vem com SYNC 3, a central multimídia mais avançada do mercado. Ela traz comandos de voz para telefone e áudio, Bluetooth, dupla entrada USB, controles de áudio no volante, sistema AppLink para acesso a aplicativos do celular e a Assistência de Emergência, que faz uma ligação automática ao SAMU em caso de acidente com acionamento dos *airbags* ou corte da bomba de combustível.

**A versão a SE Direct 1.5 AT do EcoSport 2019 é destinada a comercialização por meio do canal de vendas diretas, que inclui frotistas**

AdvanceTrac® Controle Eletrônico de Estabilidade (ESC) e Tração (TCS) e o Sistema Anticapotamento (RSC) garantem maior segurança aos passageiros do EcoSport: o primeiro mantém o carro sob controle em manobras bruscas e em situações adversas, e o segundo monitora a inclinação lateral do veículo, reduzindo assim o risco de acidentes.

Além disso, o sistema multimídia com tela touch screen de 6.5”, duas entradas USB, conexão Bluetooth®, conectividade completa com Android Auto e Apple CarPlay, além de Comandos de Voz. ■■■■■■



## Ford EcoSport SE Direct 1.5 AT

PREÇO SUGERIDO:

**R\$ 69.990**

MOTOR:

**1.5 3C Flex**

POTÊNCIA MÁXIMA:

**137 cv (E) e 130 cv (G) a 6500 rpm**

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

**4.269/1.765/1.693 mm**

ENTRE-EIXOS:

**2.521 mm**

CAPACIDADE DO PORTA-MALAS:

**362 litros**

TANQUE:

**52 litros**



# Volkswagen Virtus: conforto e segurança



**Carro global, inédito e que apresenta novas percepções em desenho, inovação e alta performance, o Volkswagen Virtus é o primeiro sedã construído sobre a Estratégia Modular MQB no País**

O Brasil é o primeiro mercado do mundo a comercializar o Volkswagen Virtus, lançado em fevereiro de 2018. O modelo traz novas concepções de aproveitamento de espaço interno e conforto. Além disso, o modelo conta com desenho único e níveis de acabamento que seguem os mais rigorosos padrões de qualidade dos sedãs da Volkswagen no mundo.

No Brasil, o Virtus tem versões: MSI, Comfortline 200 TSI e Highline 200 TSI. A configuração MSI é equipada com o motor 1.6 de até 117 cv e câmbio manual de cinco marchas. As versões Comfortline e Highline contam com o conjunto mecânico do motor TSI de até 128 cv e transmissão automática de seis velocidades. Os dois motores são da família EA211, a mais moderna da Volkswagen.

O desenho é dinâmico, com linhas rápidas e conectadas, dando ao sedã uma silhueta bem alongada, graças à flexibilidade da Estratégia Modular MQB.

O Virtus é um dos maiores entre os seus concorrentes diretos. A distância entre o centro da roda e o final do para-choque traseiro é de 1.027 mm (quase 50% maior do que a do Novo Polo). Não era para menos: são 521 litros



de capacidade no porta-malas, um dos maiores da categoria.

No interior, o destaque está na funcionalidade da cabine do Virtus. É o descanso de braço central (de série a partir da versão Comfortline), que é ajustável longitudinalmente em 100 mm. Sob ele há um compartimento de 1,26 litro de capacidade. Nas portas dianteiras há nichos que acomodam garrafas de 1,5 litro – as portas traseiras levam garrafas de 1 litro. Esses itens de conforto combinados são inéditos na categoria.

O Virtus tem acabamento requintado, elaborado conforme resultados de pesquisas com seus potenciais clientes. O cliente da versão Comfortline busca percepção de valor, que é obtida por meio do contraste de cores. Por isso, foi desenvolvida uma combinação de cinza Paladium com maior inserção de preto Titan na parte inferior do painel e pelo interior do Virtus. A seção central do painel possui inserto em preto brilhante.

Os bancos da versão Comfortline também têm tecido com embossagem, em padronagem que forma contraste e realça o aspecto de conforto da versão.

## Motor TSI

As versões Comfortline e Highline do Virtus estão disponíveis exclusivamente com o motor 200 TSI, que é combinado à transmissão automática de seis marchas. Essa transmissão oferece a opção de trocas manuais sequenciais Tiptronic, operada por meio da alavanca de câmbio ou pelas aletas ("shift paddles") no volante. O motorista também conta com o modo de acionamento esportivo (posição "S"), que altera os momentos das trocas de marchas para rotações mais elevadas, proporcionando aceleração mais rápida, para um comportamento mais dinâmico do veículo.

Com três cilindros e 999 cm<sup>3</sup> de cilindrada, o motor 200 TSI é da família EA211 – que também se caracteriza pela modularidade.

A potência máxima é de 128 cv (94 kW) com etanol e 115 cv (85 kW) com gasolina a 5.500 rpm, com torque máximo de 200 Nm (20,4 kgfm), com gasolina ou etanol, de 2.000 a 3.500 rpm. Equipado com esse motor, o Virtus acelera de zero a 100 km/h em 9,9 segundos e atinge velocidade máxima de 194 km/h (etanol).

**Com 4.482 mm de comprimento, 521 litros de capacidade no porta-malas e porte de sedã médio, Virtus foi desenvolvido com foco na América Latina e terá o menor custo de reparo do Brasil**

Além da melhor reparabilidade, o Virtus chega com o pacote de manutenção mais acessível de seu segmento no mercado brasileiro. O Virtus Highline 200 TSI terá as três primeiras revisões (10.000 km, 20.000 km e 30.000 km) gratuitas. Para as demais configurações, a Volkswagen oferecerá um outro diferencial na categoria: o Virtus MSI e o Virtus Comfortline 200 TSI terão a opção de compra do pacote de Revisões Planejadas. ■■■■■■



## VW Virtus Comfortline 200 TSI

PREÇO SUGERIDO:

**R\$ 74.680**

CILINDRADA:

**999 cm<sup>3</sup>**

POTÊNCIA MÁXIMA:

**128 cv (E) e 116 cv (G) a 5.500 rpm**

VELOCIDADE MÁXIMA:

**194 km/h (E) e 189 (G) km/h**

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

**4.482/1.751/1.468 mm**

ACELERAÇÃO 0-100 KM/H:

**9,9 s (E) e 10,4 s (G)**

TANQUE:

**52 litros**

# Nissan Kicks:

## mais versões, equipamentos e cores



**Fabricado em Resende (RJ), modelo ampliou a quantidade de versões, recebeu novos itens de série, além de mais opções de cores em dois tons. O carro também tem menor peso da categoria e aerodinâmica eficiente**

O Nissan Kicks, modelo mais vendido da linha da marca no Brasil, passou a ser fabricado no Complexo Industrial da empresa em Resende (RJ), o que lhe garante diversas vantagens: a ampliação da quantidade de versões, a introdução de novos itens de série e mais equipamentos inéditos para o segmento, além de mais opções de cores em dois tons.

Com a chegada da nova versão S com câmbio XTronic CVT, o *crossover* compacto passa a ter uma linha completa, na versão S com câmbio manual de cinco marchas. Entre os equipamentos introduzidos pelo Nissan Kicks brasileiro estão os inéditos – para o segmento – alerta de colisão e assistente inteligente de frenagem, itens opcionais para a versão topo de linha SL. O *crossover* compacto também traz o avançado sistema multimídia "Nissan Multi-App", um verdadeiro *tablet* no painel.

Os novos itens juntam-se à lista de equipamentos diferenciados que o carro trouxe para os brasileiros, entre eles, a Visão 360° com sistema inteligente de câmeras, o detector de objetos em movimento, o controle inteligente de chassi, que reúne o controle inteligente em curvas, o estabilizador inteligente de carroceria e o controle inteligente de freio motor, que atuam na suspensão, freios e na estabilidade.

Outra novidade é a ampliação da oferta de cores para a linha do modelo fabricado no Brasil. Uma delas é a vermelho Malbec. As outras são novas opções "2-Tone", combinação

que criou uma tendência no segmento de *crossovers* compactos no País. Agora, além da consagrada carroceria cinza com teto laranja oferecida no Nissan Kicks vendido até então, há outras quatro: prata com teto preto, branco com teto preto, cinza Rust com teto preto e preto com teto cinza Grafiti.

O Nissan Kicks tem um conjunto mecânico com o moderno motor 1.6 16V casado com o câmbio XTronic CVT de última geração e modo Sport, que atuam de forma eficiente graças ao projeto do carro, que tem menor peso da categoria e aerodinâmica eficiente.

### Desenho

O desenho da carroceria do Nissan Kicks expressa um estilo dinâmico e arrojado, combinando vários itens de desenho de modelos já consagrados da Nissan, como o Qashqai e o Juke, mas com uma pegada única.

Além da carroceria com muitos recortes e vincos, o estilo destaca-se por itens característicos da Nissan, como a grade "V-motion" flanqueada pelos faróis exclusivos em formato arqueado, que se estendem para trás sobre os paralamas dianteiros, e o teto flutuante, solução que acentua a impressão de visão



ampliada do conjunto para-brisa e vidros laterais. O interior funcional e com acabamento de alto padrão combina detalhes inovadores feitos especialmente para os consumidores ávidos por tecnologia, com detalhes que destacam a qualidade.

**Ágil e com aceleração vigorosa, o 'crossover' entrega o melhor nível de consumo de combustível da categoria**

Na parte mecânica, o Nissan Kicks é equipado com a segunda geração do confiável motor HR16DE 1.6 de 16 válvulas, que conta com controle de abertura das válvulas continuamente variável e sistema Flex Start System, que eliminou o tanque de partida a frio. Desenvolve 114 cv a 5.600 rpm e torque máximo de 15,5 kgfm a 4.000 rpm. Esse motor garante baixo consumo de combustível e performance surpreendentes.

Com excelente relação peso/potência e dimensões bem aproveitadas, o Nissan Kicks entrega performance comparável à dos principais rivais ao mesmo tempo em que oferece o melhor nível de consumo de combustível da categoria. O resultado é um *crossover* ágil e com aceleração vigorosa. ■■■■■■



### Nissan Kicks 1.6 S CVT

PREÇO SUGERIDO:

**R\$ 80.990**

CILINDRADA:

**1.598 cm<sup>3</sup>**

POTÊNCIA MÁXIMA:

**114 cv a 5.600 rpm**

VELOCIDADE MÁXIMA:

**175 km/h**

ACELERAÇÃO 0-100 KM:

**12 segundos**

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

**4.295/1.760/1.590 mm**

TANQUE:

**41 litros**

# Volvo XC40:

## sofisticação e soluções inovadoras



**Em nova plataforma modular, XC40 é o maior do segmento, traz o motor mais potente da categoria e melhor utilização do espaço interno**

Eleito Carro do Ano na Europa em março, no Salão do Automóvel de Genebra, o XC40 chegou ao mercado brasileiro em três versões de acabamento: T4, T5 Momentum e T5 R-Design. O XC40 é o primeiro modelo a utilizar a nova plataforma modular de veículos compactos da Volvo Cars. Ela será a base dos futuros veículos da série 40, incluindo carros totalmente eletrificados.

Com dimensões de um legítimo SUV, o XC40 apresenta um grande entre-eixos de 2.702 mm; 1.863 mm de largura; 1.652 mm de altura; e 4.425 mm de comprimento, garantindo conforto e amplo espaço interno a todos os ocupantes.

O XC40 segue a expressão pura do desenho escandinavo, combinando robustez com visual elegante e refinado. O exterior combina capô longo e largos para-lamas que confirmam a presença imponente do modelo. A forte personalidade da dianteira é expressada pelo mais avançado sistema de iluminação do segmento. O caráter jovial do modelo é expressado também pela cor do teto, diferente da carroceria na versão R-Design, e pelas barras de teto de alumínio.

O interior do XC40 tem abordagem radicalmente nova para os porta-objetos. O engenhoso desenho de interiores oferece espaço de armazenamento mais funcional nas portas e sob os assentos, espaço especial para *smartphones* (com carregamento indutivo), um gancho para sacolas pequenas no porta-luvas e uma lixeira removível no túnel do console central.

Para obter mais espaço de armazenamento nas portas do XC40, a marca criou espaço suficiente no compartimento para acomodar um *laptop* e um *tablet*, ou algumas garrafas de água. O XC40 também oferece espaços

para guardar cartões, uma grande área de armazenamento com uma caixa revestida de tecido e uma lixeira especial, que pode ser removida para o passageiro descartar facilmente o lixo.

### Desempenho

O XC40 chega equipado com tração integral AWD (All Wheel Drive), que calcula constantemente a distribuição de tração entre os eixos para obter a melhor performance e estabilidade. O controle absoluto do veículo se dá também por meio de diferentes modos de condução. São cinco no total, que ajustam parâmetros relacionados à resposta do motor, agilidade de troca de marchas, ajuste de esforço da direção, resposta dos freios e controle de estabilidade.

O modelo dispõe de transmissão automática Geartronic de 8 velocidades acoplada ao motor 2.0 T4 Drive-E, quatro cilindros em linha, com turbocompressor, que gera potência de 192 cv a 4.700 rpm – versão que chega ao mercado brasileiro a partir de julho.

Também está disponível para o XC40 o renovado propulsor 2.0 T5 Drive-E, quatro cilindros em linha, com turbocompressor e injeção direta de gasolina, o mais potente de seu segmento com 255 cv. O novo utilitário esportivo da Volvo Cars chega a 230 km/h e sai da imobilidade aos 100 km/h em 6,4 segundos.



Em relação à segurança, o XC40 se beneficia das premiadas tecnologias conhecidas nos veículos XC90 e XC60, tornando-o referência entre os SUVs compactos de luxo. O modelo chega ao Brasil equipado com o inovador City Safety, sistema que auxilia o condutor com frenagem automática para evitar e reduzir o risco de colisão contra veículos, pedestres e animais de grande porte à frente do carro.

**O novo utilitário esportivo da Volvo Cars vem equipado com tração integral AWD, chega a 230 km/h e tem aceleração de zero a 100 km/h em apenas 6,4 segundos**

Outro recurso é a Mitigação de Pista Oposta (Oncoming Lane Mitigation), que ajuda os motoristas a evitar colisões com veículos que se aproximem vindos da pista contrária. Esse recurso funciona ao avisar o motorista distraído que invade a faixa oposta, oferecendo suporte automático à direção e conduzindo o veículo de volta à sua própria pista, fora do caminho de qualquer outro automóvel que esteja vindo. O sistema é ativado entre 65 km/h e 140 km/h. ■■■■■■



### Volvo XC40 T5 Momentum

PREÇO SUGERIDO:

**R\$ 169.950**

CILINDRADA:

**1.969 cm<sup>3</sup>**

POTÊNCIA MÁXIMA:

**255 cv a 5.500 rpm**

VELOCIDADE MÁXIMA:

**230 km/h**

ACELERAÇÃO 0-100 KM/H:

**6,4 segundos**

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

**4.425/1.863/1.652 mm**

TANQUE:

**54 litros**

# Mercedes-Benz GLA 200 ff Advance: desenho esportivo e atualizado



**Maior presença visual e uma sensação evidente de robustez são as marcas do Mercedes-Benz GLA. Segundo modelo mais vendido da marca no Brasil, o utilitário esportivo conquistou consumidores jovens e com estilo de vida dinâmico**

O novo GLA ganhou reforço nos elementos de design interior e exterior, além de passar por uma atualização em sua configuração. A evolução visual do SUV levou a ganho em termos de presença, impressionando por uma linguagem mais agressiva. A família é oferecida no Brasil em cinco versões: GLA 200 ff Style, GLA 200 ff Advance, GLA 200 ff Enduro, GLA 250 Sport e Mercedes-AMG GLA 45 4Matic. Todos os modelos 200 possuem motor 1.6 de 156 cv; o 250 é equipado com motor 2.0 de 211 cv. Todos contam com câmbio de dupla embreagem com sete marchas, um dos pontos fortes do modelo.

Desde sua chegada ao mercado, o Mercedes-Benz GLA tornou-se sucesso em um segmento que ajudou a criar e redefinir. O utilitário com desenho esportivo, ágil dirigibilidade e muita versatilidade para o uso cotidiano trouxe novos ares ao seu segmento de mercado e nele se estabeleceu como um dos maiores destaques.

O desenho expressivo e a personalidade de SUV continua a ser a razão de compra mais importante para a maioria dos clientes, alinhando-se com o desempenho característico da Mercedes-Benz. O novo GLA teve essas características reforçadas pela nova grade do radiador, onde se destacam as aberturas retangulares ao longo das duas barras horizontais, que criam visual mais agressivo. A grande estrela ao centro confere o toque de classe e distinção associados à marca.

O caráter SUV da série é acentuado também pelo novo para-choque dianteiro, com suas largas aberturas de ventilação e um aplique central na parte inferior – característica de SUVs de grande porte – para proteção do veículo.

Da mesma forma que na frente, a personalidade SUV do novo GLA foi reforçada na traseira, onde o para-choque conta com vincos mais fundos e é arrematado na parte de baixo por um protetor destacado.

## Mecânica

As versões do GLA produzidas no Brasil contam com o motor turbo 1.6 com injeção direta de combustível e 156 cv (Style, Advance e Enduro) ou o 2.0 com 211 cv (250 Sport), ambos combinados à eficiente transmissão automática 7G-DCT com dupla embreagem. Os dois motores têm como característica a excelente entrega de torque em baixas rotações, importante sobretudo para o trânsito urbano.

**O novo GLA 200 ff Advance recebeu novas rodas de liga 18 polegadas com cinco raios e traz agora de série faróis full LED, e o painel ganhou requinte**

A Mercedes-Benz optou por equipar as versões 1.6 e 2.0 do GLA produzido no Brasil com a suspensão Off-road Comfort, que preserva as

qualidades de dirigibilidade do modelo adequando-o, ao mesmo tempo, para as características exigentes das ruas e estradas do País, graças ao aumento de 30 mm na altura livre do solo.

Para maior comodidade do condutor, a partir da versão Advance todos eles contam com o assistente ativo de estacionamento, que posiciona o carro na vaga sem a necessidade de mexer no volante, controlando apenas o acelerador e os freios. Em termos de segurança, o Mercedes-Benz GLA é equipado com 7 airbags.

O novo GLA 200 ff Advance recebeu novas rodas de liga 18 polegadas com cinco raios e traz agora de série faróis full LED. O painel ganhou requinte com o novo acabamento em alumínio escovado. Os bancos esportivos com encosto de cabeça integrado têm novo desenho, onde se destacam as costuras contrastantes. ■■■



## MB GLA 200 ff Advance

PREÇO SUGERIDO:

**R\$ 178.900**

CILINDRADA:

**1.595 cm<sup>3</sup>**

POTÊNCIA MÁXIMA:

**156 cv a 5.300 rpm**

VELOCIDADE MÁXIMA:

**215 km/h (limitada eletronicamente)**

ACELERAÇÃO 0-100 KM:

**8,1 segundos**

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

**4.417/2.022/1.524 mm**

TANQUE:

**50 litros**



# «Apostamos na tendência de conversão de frotas próprias para o modelo de terceirização»

Maria Baldin

CEO da ALD Automotive Brasil

**D**e olho no potencial de otimização de gestão de frotas no Brasil, a ALD Automotive acredita no crescimento da terceirização de frotas. Por isso, a empresa faz planos para expandir a atuação em território nacional. É o que explica à **AIAFANews** a CEO da ALD Automotive Brasil, Maria Baldin, a primeira brasileira a assumir o cargo.

Formada em Engenharia Elétrica com MBA em Gestão Empresarial, Baldin lembra sua trajetória na empresa até chegar ao posto e assinala as estratégias de crescimento do grupo.

No Brasil, a ALD soma 25 mil veículos gerenciados, sendo 21.700 automóveis e 3.300 comerciais leves. Tem sede em São Paulo e atendimento comercial no Rio de Janeiro, Porto Alegre, Curitiba, Belo Horizonte, Recife e Ribeirão Preto. Presente em 43 países, a ALD Internacional já tem uma frota de mais de 1,5 milhão de veículos. Na entrevista a seguir, Baldin fala sobre a experiência do grupo e a atuação no Brasil.

**“O objetivo é que nosso negócio dependa menos do aluguel de carros e mais de soluções para as questões de mobilidade corporativa”**

**A senhora trabalha na ALD desde 2005 e, neste ano, assumiu o cargo de CEO. Pela primeira vez uma brasileira assume essa posição. Como a senhora recebe essa missão?**

Comecei na ALD Automotive Brasil como diretora de Desenvolvimento de Negócios e antes de me tornar CEO fui CFO da região Latam. Trabalho no setor de terceirização de frotas desde 2005 e desenvolvi experiência na área Comercial e de Operações também, me proporcionando uma visão ampla dos principais aspectos do negócio. Sendo assim, ao receber a missão de liderar a ALD Automotive Brasil, sinto-me preparada para o desafio. Tenho o suporte que preciso da ALD Internacional, que acredita no valor da diversidade e no conhecimento local para entender as demandas e atender localmente os clientes.

Fotos: ALD/Divulgação



### Olhando para trás, como a ALD cresceu na área gestão e terceirização de frotas leves no Brasil?

A ALD é uma empresa bastante consolidada no mercado global, com mais de 50 anos de atuação atendendo clientes de diversos setores. Isso traz para nós, ALD Automotive Brasil, vantagem diante a concorrência. Além disso, outros fatores contribuíram para o nosso crescimento, como o momento socioeconômico que estamos vivendo há algum tempo, que fez com que as empresas buscassem por alternativas para redução de custo e otimização de recursos. Isso contribuiu para o nosso crescimento, pois entendemos o momento e focamos ainda mais em atender a necessidade do mercado, prestando atendimento consultivo e desenvolvendo soluções flexíveis e que trazem economia para as empresas que utilizam nossos serviços.

### Agora olhando para o futuro, a ALD tem planos de expansão? Quais as estratégias para crescer?

Temos planos de expansão. Seguimos investindo na diversificação geográfica, ampliando nossa atuação em território nacional. Nossas estratégias estão também relacionadas à inovação, aumentando o portfólio de produtos, serviços e soluções de mobilidade e gestão integrada da frota, a fim de que o crescimento do nosso negócio dependa menos do aluguel de carros e mais de soluções para as questões de mobilidade corporativa. Apostamos ainda na tendência de conversão de frotas próprias para o modelo de terceirização, considerando o potencial de otimização de gestão de frotas no nosso país.

### Para as empresas, por que é vantajoso terceirizar a frota?

A terceirização de frota pode trazer vantagens financeiras, geralmente proporciona redução de custos diretos, redução do custo total da frota e do custo total da mobilidade. A gestão profissional facilita o planejamento orçamentário, traz ganho de escala, reduz o esforço administrativo das empresas, simplificando processos e aumentando a segurança, o controle das despesas e a qualidade do serviço oferecido aos usuários dos veículos.

### Como a ALD se posiciona hoje no mercado? O que a diferencia da concorrência?

Somos referência no setor de gestão e terceirização de frota, e hoje o que nos diferencia da concorrência é o nosso jeito de simplificar e fazer acontecer. Isso está presente em nosso DNA, além de termos uma grande habilidade em flexibilizar os serviços aos clientes e em criar e desenvolver soluções inovadoras para a mobilidade corporativa. Assim é como nos posicionamos.

### Por que a senhora defende o *car sharing* como solução inovadora para a mobilidade corporativa?

O carro compartilhado nada mais é do que o resgate de hábitos que tínhamos e que aos poucos foram se perdendo devido ao progresso e necessidades. Quero dizer que antigamente as famílias tinham apenas um carro

## “O carro compartilhado nada mais é do que o resgate de hábitos que tínhamos e que aos poucos foram se perdendo”

que era utilizado por todos, além das famosas caronas que eram muito comuns. Chamamos o *car sharing* de solução inovadora porque resgatamos esses hábitos ao utilizar a tecnologia e levar essa solução para dentro das empresas, oferecendo menor custo, maior efetividade e contribuindo para o meio ambiente – isto é, reduzir a quantidade de carros na rua minimiza os impactos ambientais.

### Os clientes corporativos da ALD têm preferência por quais marcas e modelos?

Temos clientes de diversos perfis e necessidades, por isso atuamos com todas as montadoras, para atendê-los.

### DICAS PARA O GESTOR QUE DECIDE TERCEIRIZAR A FROTA



Busque informação, conhecimento, faça *benchmarking* com outras empresas que possuem frotas similares.



Troque experiências, participe de eventos do setor, converse com empresas gestoras de frotas e outros fornecedores de serviços relacionados a frotas.



Duvide de preços muito baixos, procure entender todos os custos envolvidos.



Refleta sobre as necessidades de sua empresa, perfil de utilização e desafios de negócio de sua organização e como a gestão de frota se encaixa nesse contexto, como pode dar sua contribuição.

Fonte: Maria Baldin, CEO da ALD Automotive Brasil



## “A terceirização de frota proporciona redução de custos diretos, redução do custo total da frota e do custo total da mobilidade”

### Na sua opinião, quais são os maiores desafios para que a terceirização de frotas cresça no Brasil?

Os desafios envolvem a incerteza sobre o futuro da economia, excesso de burocracia, complexidade fiscal e legislativa, falta de conhecimento e educação formal sobre a atividade, baixo reconhecimento por parte das empresas para os profissionais dedicados à gestão de frotas.

### Diante das incertezas das eleições para presidente, quais são suas expectativas para o setor de terceirização de frotas com o futuro governo?

Espero que o futuro governo mantenha uma política econômica consistente e implemente as reformas necessárias para a simplificação das nossas estruturas, atraindo investimentos para o setor. ■■■■■■



# Qual o papel do fornecedor no processo de decisão de terceirizar a frota?

**A**o longo dos últimos anos, venho me aprofundando em assuntos relativos à gestão de frotas no Brasil, e um dado que muito me chama a atenção é saber que apenas 10% da frota corporativa brasileira é terceirizada, enquanto na Europa e Estados Unidos esses números praticamente se invertem.

Em todos os fóruns e conferências dos quais participo, esse assunto tem sido debatido, e o mais interessante é que a questão cultural é sempre colocada como fator determinante para esse cenário. Essa cultura é atribuída a nós, gestores de frota, que aparentemente temos uma visão "retrógrada" sobre terceirização de gestão de frota. Ou seja, ao invés de terceirizar, preferimos, nós mesmos, fazer essa gestão.

Concordo que a maioria de nós prefere fazer a gestão por conta própria e sabe por que?

Em 2011, contratei uma empresa de desenvolvimento de sistemas para criar um *software* que fizesse geolocalização e roteirização da minha frota, usando com base a localização dos meus funcionários e das ordens de serviço, otimizando meus recursos e tornando a operação mais eficiente.

Em 2014, antes de lançar um BID para a contratação de cartão combustível, eu tive de desenhar um *app* que pudesse me ajudar a: 1) localizar postos credenciados em raio de 5 km da posição do carro; 2) consultar saldo, data e valor da próxima carga no cartão; e 3) indicar postos com preço mais barato e indicar

**Em um cenário em que apenas 10% da frota corporativa é terceirizada, locadoras e outros provedores de serviço do mercado de frota deveriam começar a pensar fora da caixa**

melhor combustível a ser utilizado, para ajudar a reduzir os gastos com combustível.

Em 2015, pedi à montadora a indicação de uma empresa credenciada por eles, para criar uma grade separadora removível, que pudesse ser colocada atrás do banco do motorista e passageiro. Essa grade me permitia carregar, em **segurança**, peças e ferramentas no banco traseiro do veículo, sem alterar o veículo e sem onerar o aluguel mensal, uma vez que o carro não estava sofrendo alteração alguma. Essa solução me trouxe uma redução de custo de alguns milhões se comparado com a frota de carros sedãs que eu tinha anteriormente.

Por que as locadoras não oferecem sistemas de geolocalização e roteirização para as empresas com operação de vendas, distribuição, atendimento de ordens de serviço, entre outros? Por que as locadoras não fazem estudo prévio de necessidades das empresas a fim de buscar e oferecer soluções que tragam benefícios operacionais e financeiros para seus clientes?

Por que algumas empresas de meio de pagamento ainda não oferecem soluções como essa que citei? Por que funcionários ainda têm de pagar estacionamento e pedágios com dinheiro do próprio bolso e pedir reembolso depois? Por que ainda há fraudes com combustível, se existem soluções que poderiam acabar de vez com esse tipo de situação?

São fatos como esses que provam aos gestores que as locadoras e outros provedores de serviço do mercado de frota (ainda) são todos iguais: além de serem mais caros, estão todos ofertando o mesmo pacote básico de produtos e serviços sem pensar fora da caixa, sem gerar valor agregado. Então, quando vejo situações como essa que vivi na pele, sou forçado a concordar com todas as empresas que preferem manter a frota própria.

Quando os *players* irão entender que os gestores só irão começar a consumir seus produtos e serviços se estes forem feitos sob medida para a sua frota? Quando irão começar a ouvir de verdade as necessidades das empresas e seus gestores?

Peço desculpas pelo peso das palavras. O único objetivo deste artigo é provocar uma reflexão sobre a forma como estão agindo *versus* o resultado que estão esperando. ■■■■■



**Micael Duarte**

CEO da Fleet Mobility Brasil





# Frota conectada, motorista em segurança

**T**odos sabemos dos números alarmantes que o Brasil apresenta quando falamos de acidentes de trânsito. Eles geram muitas vítimas a todo o momento, representando um significativo peso econômico e social arcado por toda a sociedade.

O fato é que 90% dos acidentes de trânsito são causados por falha humana e a redução desse índice depende fortemente de mudança de cultura e comportamento dos motoristas. Por isso, para o sucesso de qualquer programa que vise a redução de acidentes, é essencial entender os comportamentos que colocam o motorista em risco. Alguns deles são:

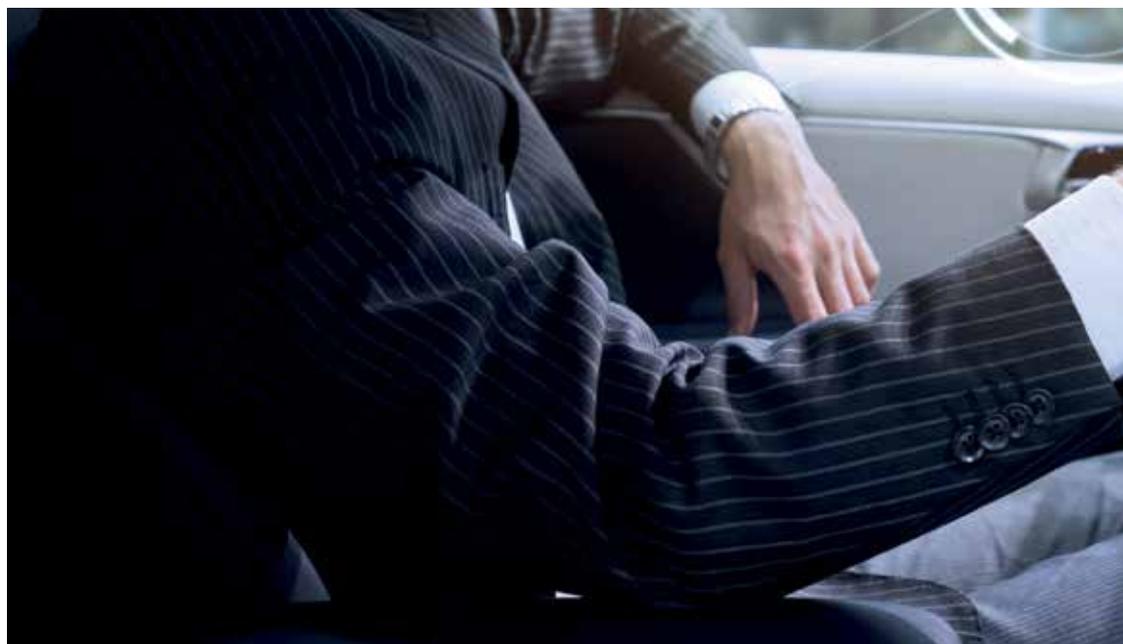
**Subavaliação da probabilidade de acidente:** muita confiança se traduz em desatenção no trânsito e os resultados são quase, invariavelmente, acidentes. Pesquisas apontam que 80% dos acidentes acontecem em vias com boas condições, 70% em pistas secas e 60% durante o dia.

**Desatenção:** um carro a 80km/h percorre 22 metros em um segundo. Em uma situação de risco, entre perceber o problema, tomar a decisão de frear, acionar o pedal e o

**Tecnologia na gestão de condutores reduz comportamentos de risco, diminui a incidência de acidentes de trânsito e traz mais economia para as empresas**

veículo parar totalmente, serão necessários, no mínimo 80 metros. Um condutor desatento teria um tempo maior de reação, elevando os riscos de acidente.

**Fadiga:** Em situações de privação de sono, o condutor fica mais suscetível ao fenômeno do micro sono (adormecimento que pode durar de uma fração de segundo até 3s a 14s). Pode parecer inofensivo ficar rapidamente de olhos fechados, mas esse tempo é fundamental para evitar um acidente.



**Excesso de velocidade:** Incide diretamente sobre a frequência e a gravidade dos acidentes de trânsito, sendo o preditor de muitos casos fatais. A velocidade pode influenciar também nos custos com combustível.

**Desrespeito à distância entre veículos:** Manter uma distância adequada é importante para antecipar as manobras e acompanhar o fluxo do trânsito, evitando também acelerações e freadas desnecessárias que acabam gastando mais combustível.

## Com o uso da telemetria para o monitoramento do perfil de condução, é possível reduzir mais de 80% dos acidentes

Aos gestores de frota, destacamos a tecnologia como uma grande aliada para atuar nesses comportamentos de risco.

Estamos vivendo na era mais conectada dos últimos anos e na gestão de frotas não podia ser diferente. Uma das tecnologias que trouxe inteligência para a gestão é a telemetria, que ultrapassou a simples coleta de informações dos veículos e agora permite acompanhar a performance dos motoristas e orientar a tomada de decisões.

Com o uso da telemetria para o monitoramento do perfil de condução do motorista, é possível reduzir mais de 80% dos acidentes de trânsito, além da redução de custos com manutenções, combustível, multas e indenizações. Com inteligência embarcada, a telemetria permite interagir com o motorista, emitindo avisos sonoros e visuais a cada infração cometida, diminuindo comportamentos de risco e promovendo uma verdadeira mudança de atitude.

Outro recurso importante é o monitoramento por câmeras que também ganhou inteligência. O mais novo lançamento da Veltec é um detector de fadiga que, integrado à telemetria, permite identificar uma série de comportamentos de risco como: falar ao celular, distração, fumar ao volante, sonolência, risco de colisão ou atropelamento e mudanças de faixas.



## A era da conectividade é uma realidade e, para os gestores de frota, agir no comportamento do motorista também

Os alertas são emitidos ao motorista e enviados para o *software* de gestão (Vfleets) para que o gestor consiga visualizar o momento da infração, podendo tomar medidas corretivas em tempo real.

A era da conectividade já é uma realidade e, para os gestores de frota, agir diretamente no comportamento do motorista também. Com a telemetria é possível identificar motoristas com perfil de direção perigosa e analisar onde a empresa está mais vulnerável a fatalidades de trânsito, permitindo uma operação mais segura e ainda mais econômica. ■■■■■■



**Dalton Swain Conselvan**  
VP & diretor de Negócios da Veltec

**veltec**





## ABVE defende política de mobilidade elétrica

A crise no abastecimento de combustíveis, causada pelo aumento do preço do diesel, expôs de modo dramático a urgência de uma Política Nacional de Eletromobilidade no Brasil, afirmou a Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE) em nota divulgada à imprensa.

Segundo a associação, uma política nesse sentido evitaria novas crises de abastecimento de combustíveis fósseis, como a que o Brasil enfrentou no fim de maio. A entidade reforçou que cabe ao governo federal “dar os sinais corretos à mobilidade elétrica”.

“Chegou a hora de apostar na mudança da matriz energética do transporte

público e particular”, afirma o presidente da ABVE, Ricardo Guggisberg, que assina a nota. “Essa é uma questão estratégica. O País não pode ficar vulnerável aos caprichos das cotações do petróleo, provocados por fatores externos fora do controle das autoridades nacionais.”

Ainda segundo a entidade, chegou a hora de abrir caminho para os veículos elétricos e híbridos no Brasil, movidos por energias renováveis, não fósseis, não poluentes, não submetidas ao mercado externo e às variações do câmbio. O Brasil, continua a nota, tem todas as condições de acelerar essa urgente transição energética. ■■■■■■

Fonte: ABVE



## Audi conecta carro elétrico a casa

A Audi dá um passo além na mobilidade elétrica ao oferecer aos seus consumidores um sistema personalizado. A marca está se juntando a dois novos parceiros para conectar o modelo elétrico Audi e-tron à infraestrutura das casas de seus clientes. Interação inteligente com o sistema de gerenciamento de energia residencial da SMA Solar Technology e do Hager Group possibilita uma recarga econômica, utilizando energia sustentável fotovoltaica, quando desejado.

A Audi oferece várias soluções de recarga em casa, onde a maior parte é feita: o sistema convencional de recarga compacta possibilita o processo com potência de até 11kW. O sistema opcional de conexão dobra a potência para 22 kW. Por essa razão, o Audi e-tron vem acompanhado de um segundo carregador opcional. O sistema de recarga de conexão também

conecta com a infraestrutura residencial via *wi-fi* e, em conjunto com o sistema de gerenciamento de energia residencial (HEMS), possibilita funções inteligentes de recarga. “Para manter nossos padrões de qualidade *premium*, queremos que o carro elétrico se conecte discretamente à casa conectada, para oferecer um valor agregado genuíno ao consumidor”, afirma Fermin Soneira, chefe de Marketing do Produto da Audi.

O e-tron marca o amanhecer de uma nova era para a Audi. A empresa de manufatura clássica de automóveis está se transformando em um fornecedor de sistema de mobilidade. Graças ao leque compreensivo de opções de recarga com soluções inteligentes para casa e “na estrada”, clientes poderão aproveitar da direção elétrica sem preocupações. ■■■■■■

Fonte: Imprensa Audi do Brasil



## Vendas do Nissan Leaf impulsionam mercado global

As vendas globais de veículos elétricos na Nissan cresceram 10% no último ano fiscal, impulsionadas pela crescente demanda dos consumidores pelo veículo zero emissão Nissan Leaf, o carro elétrico mais vendido no mundo.

O carro 100% elétrico apresentou crescimento robusto em todos os principais mercados de veículos elétricos – Japão, Europa e Estados Unidos – no ano fiscal encerrado em 31 de março de 2018.

É esperado que a demanda pelo carro continue crescendo à medida que os

clientes conheçam a segunda geração do Nissan Leaf, que oferece maior autonomia e tecnologias avançadas. As vendas do novo modelo, lançado em outubro de 2017, estão ganhando força no Japão e nos Estados Unidos.

A Nissan vendeu mais de 320.000 veículos Leaf desde que o modelo foi lançado, em 2010. Atualmente, o veículo 100% elétrico está disponível em 51 mercados em todo o mundo. O novo Nissan Leaf será lançado também no Brasil. ■■■■■■

Fonte: Imprensa Nissan Brasil



## Emov lança compartilhamento de veículos elétricos

O serviço de compartilhamento de veículos *emov*, fruto da aliança estratégica entre a Free2Move e a Eysa, está operacional em Lisboa desde abril. Com o sucesso obtido em Madri, o *emov* já conta com mais de 160 mil clientes desde o seu lançamento, em dezembro de 2016, e com uma frota de 600 veículos elétricos Citroën C-Zero. Essa oferta de serviços traz uma vantagem: além do centro da cidade, os usuários dos serviços *emov* podem retirar e devolver o veículo nas proximidades do aeroporto. Os residentes e turistas poderão acessar facilmente o serviço de compartilhamento de veículos por meio de seus *smartphones*.

“Conseguimos desenvolver com sucesso o serviço *emov* em Madri em pouco mais de um ano. Sempre tivemos a ambição de

ampliar nosso projeto para outras cidades, tanto em nível nacional como internacional”, declarou Fernando Izquierdo, CEO do *emov*.

Em Madri, o *emov* oferecerá, em breve, a possibilidade de criar contas corporativas, permitindo assim que muitas empresas de grande, médio, pequeno porte e *startups* possam gerenciar os deslocamentos de seus colaboradores e conseguir, ao mesmo tempo, economias significativas de até 50%.

Outra novidade é que, a partir de agora, a franquia deixa de existir: por apenas 1 euro a mais por trajeto, o usuário não precisará mais desembolsar 500 euros em caso de responsabilidade por danos causados ao veículo. ■■■■■■

Fonte: Imprensa Groupe PSA



## Tecnologia permite controle do carro com a mente

A Nissan anunciou o resultado de pesquisas que permitirão que veículos interpretem sinais emitidos pelo cérebro dos motoristas, redefinindo a maneira como as pessoas interagem com os seus carros.

A tecnologia batizada de Brain-to-Vehicle (B2V) promete acelerar o tempo de reação para os motoristas e fará com que os carros se adaptem continuamente para tornar a experiência de dirigir cada vez mais agradável.

A tecnologia B2V da Nissan é a primeira desse tipo no mundo. O motorista usa um dispositivo capaz de captar sua atividade cerebral, que depois é analisada pelos sistemas autônomos. Ao antecipar o movimento pretendido, o sistema pode gerar ações – como girar o volante ou re-

duzir a velocidade – em 0,2 a 0,5 segundo mais rápido do que o motorista, sempre de modo imperceptível.

A B2V é o mais novo avanço da área de Mobilidade Inteligente da Nissan e reflete os esforços da empresa para transformar a maneira como os carros são alimentados, impulsionados e integrados à sociedade.

O vice-presidente executivo da Nissan, Daniele Schillaci, explica que a tecnologia B2V usa sinais emitidos pelo cérebro para tornar a experiência de dirigir mais atrativa e agradável. Com a Mobilidade Inteligente da Nissan estamos conduzindo as pessoas para um mundo melhor ao oferecer mais autonomia, mais eletrificação e mais conectividade diz. ■■■■■■

Fonte: Imprensa Nissan Brasil



## Nissan expande ProPilot para outros modelos

A inovadora tecnologia ProPilot, sistema de condução semiautônoma da Nissan, tem feito sucesso entre os consumidores, com mais de 120 mil veículos equipados com a tecnologia vendidos mundialmente. Agora outros modelos, incluindo o Nissan Rogue Sport, nos Estados Unidos, e o Qashqai, no Canadá, também receberão o ProPilot, já no final de 2018.

O ProPilot ajuda os condutores a permanecerem alinhados em sua faixa de rodagem, em situações de trânsito ou de estrada, além de manter a velocidade e a distância para o veículo à frente.

A exclusiva tecnologia ProPilot da Nissan foi lançada em 2016 com a minivan Nissan Serena no mercado japonês. Também será apresentado no novo Nissan

Altima 2019. Nos próximos anos, outros veículos também adotarão a tecnologia, chegando a 20 modelos e mercados até o final do ano fiscal 2022, como parte do plano de médio prazo da empresa, “Nissan M.O.V.E. to 2022”.

“A tecnologia ProPILOT é um ícone da Nissan Intelligent Mobility, a visão da Nissan de como os veículos devem ser conduzidos, impulsionados e integrados à sociedade”, afirmou Philippe Klein, diretor de Planejamento da Nissan. “Sua aceitação pelos consumidores foi além das expectativas e temos o prazer de expandir sua disponibilidade para modelos como o Nissan Altima, Nissan X-Trail e Nissan Rogue Sport.” ■■■■■■

Fonte: Imprensa Nissan Brasil



## Ford mostra como aplicativo ajuda a aproximar pessoas

É fácil conectar o aplicativo de navegação Waze nos veículos Ford equipados com a central multimídia SYNC 3. A marca é a primeira no Brasil a oferecer a sincronização desse aplicativo tanto com aparelhos iPhone como Android, usando a tela e os comandos de voz do carro para visualização de rotas.

O acesso ao Waze está disponível para veículos da Ford equipados com central multimídia SYNC 3 versão 3.0 ou superior, com tela sensível ao toque, dos modelos EcoSport, New Fiesta, Focus, Ranger, Fusion, Edge e Mustang. Versões anteriores do SYNC 3 podem ser atualizadas por meio

do site da Ford. Para usar o aplicativo o celular deve ser conectado à entrada USB do veículo, com a interface SYNC Applink.

O Waze tornou-se um dos aplicativos de navegação mais populares do Brasil. Ele usa o sistema de compartilhamento de dados em tempo real para a localização de rotas de tráfego mais rápidas ou mais curtas, gerar alertas de acidentes de trânsito e outras informações úteis.

Com a sincronização ao SYNC 3 o motorista pode acessar o aplicativo por comando de voz, de forma segura, sem precisar tirar as mãos do volante e a atenção da pista. ■■■■

Fonte: Imprensa Ford do Brasil



## Mini Connected ganha tecnologia e interatividade

Os veículos da Mini acabam de subir em um novo patamar de conectividade. Com a nova geração do Mini Connected, os motoristas da montadora britânica têm acesso a um mundo digital de serviços personalizados que foram pensados para otimizar a mobilidade e facilitar os compromissos do dia a dia. Disponível inicialmente no novo Mini Hatch (3p, 5p e Conversível), o novo sistema integra serviços inéditos como *concierge*, *teleservices*, chamada de emergência, Apple Car play e o RTTI (Real Time Traffic Information), que coleta informações em tempo real do trânsito.

Interativo e intuitivo, o novo Mini Connected vem equipado com o sistema de *concierge*, assistente pessoal que auxilia o motorista a planejar a sua agenda, realizando desde reservar restaurantes e hotéis até encontrando pontos de interesse. Por meio dos aplicativos Onboard, é possível pesquisar de preços de combustíveis

até estacionamentos mais próximos, além de receber a previsão do tempo e notícias dos mais variados assuntos. O *app* oferece ainda serviços remotos como travamento e destravamento das portas, status e posição do veículo, e acionamento de faróis e alarme para facilitar a localização.

Com o Apple CarPlay, o condutor desfruta de todas as funcionalidades do iPhone de maneira inteligente e segura no Mini. Pode enviar mensagens, escutar músicas, fazer e atender chamadas e realizar comandos de voz pelo Siri, entre outros, sem desviar a atenção do caminho. Dotado de reconhecimento de voz com entendimento natural da linguagem, o sistema interage ainda com os aplicativos de música por streaming Spotify e Deezer. Os novos serviços Mini Connected estão disponíveis desde março em 43 países de cinco continentes. ■■■■

Fonte: Imprensa BMW Group



## Salão do Automóvel 2018 aposta em novos conceitos

O Salão do Automóvel de São Paulo realizará sua 30ª edição entre 8 e 18 de novembro no São Paulo Expo, ampliando as experiências e atrações para o público. Com o slogan “A conexão que nos move”, a edição de 2018 apostará em pilares como emoção, diversão, interação e experiências, tudo isso dentro de uma proposta moderna e trazendo novos conceitos sobre mobilidade e tecnologia.

Em uma iniciativa inédita no Brasil, o Salão do Automóvel apresenta o New Mobility, projeto destinado a discussões e apresentação de novas tecnologias e soluções no setor de mobilidade. “Estamos nos alinhando ao que de mais moderno acontece no mundo e traremos discussões de extrema importância para a indústria automobilística e para os consumidores em um contexto amplo de mobilidade atual e

futura”, conta Leandro Lara, diretor do Salão do Automóvel.

A atração terá espaço único e completo com exposição, conteúdo e experiências para abordar assuntos como automóveis elétricos e híbridos, automóveis conectados e autônomos, Smart Cities e serviços de compartilhamento entre outros temas. Além disso, será realizado o maior *test-drive* de veículos elétricos e híbridos do Brasil.

Durante o evento, 30 marcas de veículos apresentarão mais de 500 carros e mostrarão em primeira mão para os brasileiros as novidades que devem chegar ao mercado nos próximos anos. A organização espera receber mais de 700 mil pessoas. O **Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas 2018** será realizado junto com Salão do Automóvel. ■■■■

Fonte: Imprensa Salão do Automóvel



## Nova geração de câmera de ré tem visão 180°

A Ford apresentou na Europa uma nova geração de câmera de ré que oferece visão de 180° da traseira do veículo e aciona os freios automaticamente ao detectar obstáculos, com o auxílio de radar. Lançada junto com o novo Focus no mercado europeu, a tecnologia leva a um patamar inédito a funcionalidade desse equipamento para aumentar a segurança em manobras.

Instalada acima da placa de identificação do veículo, a nova câmera permite ao motorista observar na tela do painel a movimentação de pedestres, ciclistas e outros veículos de forma ampla, cobrindo áreas normalmente fora do seu campo de visão. Sensores de radar monitoram a área atrás do carro e geram alerta quando automóveis e motocicletas se aproximam. Se o motorista não tomar ação alguma,

o sistema aplica os freios automaticamente para evitar colisões.

Pesquisa recente da Ford mostrou que, das cinco manobras consideradas mais difíceis pelos motoristas, quatro envolveram a ré. A quinta é sair de frente em áreas de estacionamento.

A nova tecnologia se junta a outros recursos semiautônomos de assistência ao motorista da marca, que contribuem para tornar a direção mais segura e tranquila. Entre os exemplos estão o sistema de monitoramento de ponto cego e tráfego cruzado, o piloto automático adaptativo, o sistema de permanência em faixa e o alerta de colisão com assistente autônomo de frenagem e detecção de pedestres, já oferecidos em modelos no Brasil. ■■■■

Fonte: Imprensa Ford do Brasil



## BMW i lança carregador sem fio para carros híbridos

A BMW i é a primeira fabricante mundial de veículos a lançar no mercado o inédito carregador por indução para as baterias de veículos híbridos *plug-in*. A produção tem início em julho e faz parte da estratégia global do BMW Group Number One > Next, na qual a companhia segue liderando o desenvolvimento de tecnologias inovadoras de carregamento que facilitam o uso cotidiano de veículos eletrificados.

O equipamento será oferecido como opcional e consiste em dois itens: a estação de carregamento indutivo (GroundPad) que pode ser posicionada em garagens ou ao ar livre, e um componente secundário ao veículo (CarPad) fixado em sua parte inferior. A indução, induzida pelo ground pad, entre eles é realizada a uma

distância de 8 cm. Enquanto o GroundPad gera o campo magnético, o CarPad induz a corrente elétrica que carregará a bateria.

O carregamento indutivo, por sua vez, representa um passo adiante aos atuais cabos elétricos: basta pressionar o botão start/stop do dispositivo que o carregamento é iniciado. Quando a bateria estiver totalmente cheia, o sistema é desligado automaticamente. Impermeável e resistente, o carregador suporta chuva ou neve, sendo desligado na presença de objetos estranhos a ele.

As vendas do carregador sem fio terão início na Alemanha e, na sequência, começam no Reino Unido, Estados Unidos, Japão e China. ■■■■

Fonte: Imprensa BMW Group



## Ford incentiva convivência entre motoristas e ciclistas

A Ford lançou uma campanha na Europa chamada “Share The Road” (“Compartilhe a Estrada”) para promover a convivência pacífica entre motoristas e ciclistas nas ruas. A mensagem serve também para o Brasil, onde o uso da bicicleta como meio de transporte vem crescendo, assim como a disputa por espaço e o número de acidentes entre esses veículos.

A campanha é composta por dois vídeos de realidade virtual, filmados em 360°, que propõem uma troca de papéis. O primeiro permite aos motoristas experimentar como é estar na pele de um ciclista quando um carro se aproxima demais, muda de direção sem dar seta ou abre a porta de repente. No segundo, os

ciclistas veem como é para o motorista quando eles atravessam o sinal vermelho, andam na contramão ou viram sem avisar.

Para gerar mais impacto, a Ford tem promovido eventos em que motoristas e ciclistas são convidados a assistir aos vídeos com óculos de realidade virtual. Das mais de 1.200 pessoas que já participaram da experiência, 91% afirmaram que pretendem mudar seus hábitos de direção.

A Ford acredita que dar a mais pessoas a oportunidade de pedalar com segurança, especialmente em trajetos curtos, beneficia a todos, tanto do ponto de vista da mobilidade e da qualidade do ar como da saúde. ■■■■

Fonte: Imprensa Ford do Brasil

A sua doação  
tem um poder que  
você nem imagina.

**DOE PARA A AACD E AJUDE  
NOSSOS PEQUENOS HERÓIS.**

Para doar, ligue:

**0800 852 1000**

ou acesse:

**[aacd.org.br](http://aacd.org.br)**



vida é movimento



Seja gentil. Seja o trânsito seguro.



## Promova sua frota a um novo patamar. E o desconto é só um dos benefícios.

Frotistas contam com vantagens exclusivas dentro do Mercedes-Benz Business Solutions, o programa de vendas corporativas da marca. Confira alguns dos benefícios:



Baixo custo total  
de propriedade (TCO)



Descontos  
progressivos  
a partir de 8%\*



Segurança  
e conforto



Baixa emissão  
de poluentes

\*Descontos a partir da compra de duas unidades.

Saiba mais no site [vc.mercedes-benz.com.br](http://vc.mercedes-benz.com.br)

  MercedesBenzBrasil

Mercedes-Benz  
The best or nothing.

