



"O gestor de frota precisa ser dinâmico"

Mariana Sonobe Costa Lins, da Syngenta

P 10

AIAFA

P 4



Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas

ESPECIAL

P 21



Guia Frotas 2019

ENTREVISTA COM GESTORES

Adilson Malta Ramos,
do Grupo Cimed

P 14

MONTADORAS

Leonardo Tosello,
da Volkswagen do Brasil

P 20

LOCADORAS / GESTORAS

Max Fernandes,
da Movida Frotas

P 57

VII CONGRESSO AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE 2019

TRANSAMERICA EXPO CENTER - SÃO PAULO
VEÍCULO ELÉTRICO LATINO-AMERICANO
3 DE OUTUBRO DE 2019

A IAFA Brasil organiza o VII Congresso de Gestores de Frotas e de Mobilidade, o principal encontro de profissionais do setor da mobilidade corporativa no Brasil. Dirigido a gestores de frotas, empresas prestadoras de serviços, locadoras e responsáveis pelas vendas corporativas nas montadoras, o evento será realizado no dia 3 de outubro, no Transamerica Expo Center de São Paulo. Neste ano, o Congresso será realizado, pela primeira vez, dentro da 14ª edição do Veículo Elétrico Latino-Americano, a principal feira do setor e o maior encontro de veículos elétricos da América Latina. O Congresso é um encontro profissional de debate e exposição de soluções de mobilidade corporativa sustentável, uma plataforma imprescindível para os novos serviços e fórmulas de mobilidade nas empresas. No Congresso AIAFA Brasil, os responsáveis pelas frotas, fornecedores e montadoras poderão encontrar as soluções de mobilidade mais adequadas para sua empresa.



LOCAL

Veículo Elétrico Latino-Americano

Transamerica Expo Center - São Paulo

DATA

3 de outubro de 2019, 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-2019/

*As inscrições serão submetidas a aprovação



GOLD

módulo
injeção
ecológica



SILVER



APOIO



AIAFA

Associação Internacional
de Administradores
de Frotas e de Mobilidade

BRASIL

EDITORIA

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

DIRETOR EDITORIAL

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

REPRESENTANTE NO BRASIL

Jordi Solé
jsolé@aiafa.com
+55 11 98756 0063

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Liana Aguiar
MTB 7324
imprensa@aiafa.com

DESIGNER E DIAGRAMADOR

Guillermo Bejarano
hola@guillermobejarano.com

COLABORADORES

Candice Frederico
Leandro Ferraz
Paulo Miguel Junior
Sandra Lume Michelin

FOTÓGRAFO

Lienio Medeiros

AIAFA

Associação Internacional
de Administradores
de Frotas e de Mobilidade

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

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

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.

AIAFANews

A mobilidade corporativa está em constante mudança e se configura como um ecossistema cada vez mais dinâmico e complexo, com novas demandas, novos atores, novos modelos de negócio, tendo a sustentabilidade como eixo principal. Transporte sob demanda, mobilidade compartilhada, Mobility as a Service (MaaS), Total Cost of Mobility (TCM): o surgimento de serviços e soluções inovadores é uma clara demonstração dessa evolução.

Por isso, a **AIAFA** atualizou seu nome e introduziu o eixo **Mobilidade em sua marca**.

É cada vez mais imprescindível que o gestor de frotas se adapte a essa nova realidade e domine as novas fórmulas e soluções de mobilidade com foco nas necessidades de sua empresa, especialmente aquelas mais ligadas à responsabilidade ambiental.

Dentro desse entorno em constante transformação, apresentamos aos nossos leitores a 15ª edição da **AIAFANews** com conteúdo específico para os gestores de frotas e, agora também, de mobilidade. Vocês poderão comprovar como a atuação da **AIAFA Brasil** cresce em formatos e eventos.

Oferecemos os já consolidados **Workshops AIAFA Brasil**, jornadas de trabalho em formato compacto, organizadas exclusivamente para gestores de frotas. Nas próximas páginas, trazemos a cobertura da 5ª edição em São Paulo e anunciamos a realização de outra mais na cidade, ainda neste ano, além dos eventos do Rio de Janeiro e de Belo Horizonte.

Anunciamos também o retorno do **Dia da Frota**, no próximo mês de agosto. Os associados do Brasil certamente sentiram saudade desse evento tão especial e, por isso, ele volta em grande estilo: dentro do Circuito de Interlagos.

Neste ano, também organizamos o **VII Congresso AIAFA de Gestores de Frotas e de Mobilidade**, pela primeira vez realizado dentro do salão Veículo Elétrico Latino-Americano, em outubro.

A **AIAFA Brasil** se orgulha do crescimento dessas atividades dirigidas aos gestores de frotas. Contamos com a presença de vocês nos nossos eventos, preparados com todo o carinho, conteúdo de qualidade e com os melhores parceiros.



Jaume Verge

AIAFA

Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas	4
Dia da Frota 2019	8

ENTREVISTA COM GESTORES

Mariana Sonobe Costa Lins , service delivery manager da Syngenta	10
Adilson Malta Ramos , coordenador de frota do Grupo Cimed	14



MONTADORAS

Entrevista com Leonardo Tosello , gerente executivo de Vendas Corporativas da Volkswagen do Brasil	20
Chevrolet Onix 2019	49
Honda HR-V	50
Volkswagen T-Cross	51
Mercedes-Benz Classe A	52
Volvo V60	53

LOCADORAS / GESTORAS

Entrevista com Max Fernandes , diretor executivo da Movida Frotas	55
Pagar pelo uso é mais inteligente que gastar com frota própria	58

PRESTADORAS DE SERVIÇOS

Lugar de gestor é na gestão	60
Aplicativos: o segredo para um bom gerenciamento de frotas	62

BREVES

Veículos elétricos	64
Novas tecnologias	65
Tendências	66



WORKSHOP AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS

Evento em São Paulo discute tendências e tecnologias

Primeira edição do ano apresentou palestras com especialistas do setor que compartilharam experiências e pontos de vistas

Com o intuito de facilitar a interação entre gestores de frotas e fornecedores do setor, a **AIAFA Brasil** promoveu a primeira edição do ano do **Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas**, no centro automotivo da Volkswagen, em Santo Amaro, na capital paulista. O evento, realizado no mês de março, apresentou palestras com especialistas, que compartilharam experiências e pontos de vistas sobre o setor frotista.

Em comum, os quatro *cases* apresentados aos gestores de frotas destacaram a tecnologia em favor da redução de custos, as soluções inovadoras no mercado e a capacitação dos profissionais da área.

Luiz Razia, ex-piloto e repórter do *Globo Esporte*, da TV Globo, falou sobre "A segurança da Fórmula 1 para as ruas", tendo como

foco a evolução no ramo automotivo dos conceitos de segurança por meio das novas tecnologias. Razia relatou que a segurança é a área com a qual a Fórmula 1 e outras categorias de corridas mais se preocupam. "Esse aspecto evoluiu muito desde a morte de Ayrton Senna", comparou.

O ex-piloto ressaltou ainda a importância dos gestores de frota se preocuparem com a segurança dos condutores. "O item segurança tem de ser um dos principais quesitos a ser observado na hora de adquirir um carro. Analisar somente a economia no valor de compra poderá acarretar em um problema futuro", disse Razia.

No segundo *case*, "Volkswagen: Conectividade", o gerente executivo da área de digitalização e novos modelos de negócio SAM da Volkswagen, Fabio Rabelo, discorreu so-

bre o trabalho da empresa para proporcionar ferramentas de mobilidade ao cliente. Rabelo apresentou o App Connect, que estreou no T-Cross. O aplicativo guarda todas as informações referentes ao carro, por exemplo, o local em que está estacionado, trajetos de viagens realizadas, valores gastos com combustíveis, eventuais falhas mecânicas e uma série de outras funcionalidades. "O sistema possui uma média de 13 mil perguntas cadastradas, todas elas terão um *feedback*", explicou.

Resultados

Rodrigo Mourad, cofundador e diretor da Cobli, e Renato Sabato, VP de desenvolvimento de negócios, apresentaram a palestra "Benefícios reais da Inteligência Artificial na gestão de frotas".





A Cobli, a primeira da América Latina a conquistar o prêmio *Harvard New Venture* da Universidade de Harvard, oferece um sistema que disponibiliza informações, em tempo real, dos veículos e o planejamento da logística, contribuindo para a redução de gastos com combustível. "Precisamos ter plataformas centralizadas para se comunicarem melhor e a cadeia se consolidar com mais eficiência", disse Sabato.

O gerente da Unidade de Negócio Frota da Valecard, Leandro Ferraz, encerrou a programação com o case "Revolução na gestão de frotas: Transformação a favor dos resultados".

Ferraz enfatizou a mudança no mercado, a informação como diferencial competitivo e a importância de escolher mecanismos adequados que facilitem tomadas de decisões. "Não basta ter ferramentas se os resultados não forem analisados", destacou.





Para gestores de frotas e fornecedores do setor, o *workshop* foi enriquecedor, proporcionou trocas de experiências e diversos tipos de conhecimento na área.

Segundo o diretor da **AIAFA Brasil**, Jordi Solé, esse relacionamento interpessoal e o compartilhamento de experiências são essenciais para a evolução no setor. "É uma oportunidade que os profissionais têm para identificar e solucionar os problemas do dia a dia", disse.

Car sharing

Outro assunto analisado durante o *workshop* foi o carro compartilhado, que já é uma tendência no exterior. Empresas nos Estados Unidos, Canadá, Alemanha, Itália e Áustria já atuam fortemente no setor. No Brasil, o leque da mobilidade tem crescido bastante e o mercado do compartilhamento de automóveis está sendo explorado, mas ainda é uma fração muito pequena em comparação com os outros diversos tipos de transportes.

Para Luiz Razia, "o modelo de negócio ainda é uma aposta, um nicho muito específico. Poderá ser um sucesso no futuro, quando a vontade do consumidor de desfazer do carro for maior que possuir", disse.

Networking

Pela primeira vez, o *workshop* foi realizado no centro automotivo da Volkswagen – o maior da América Latina. Todos os palestrantes abriram espaço aos gestores de frotas para o diálogo e propuseram uma atividade em grupo, permitindo a troca de conhecimento entre os profissionais.

O supervisor de frota da Enel, Carlos Mendes, responsável pela distribuição em São Paulo, que participou pela primeira vez do **Workshop da AIAFA**, disse que "os *cases* reais permitiram a identificação como cliente, e a interação com os palestrantes enriqueceu a visão dos gestores de frotas".

"Os grupos de discussões foram fundamentais para a construção de uma relação entre os participantes", relatou Mendes.

Felipe Proença, analista do Grupo GR, que participava pela segunda vez de um *workshop*, considerou o formato válido e muito produtivo, já que possibilitou a troca de informações entre gestores e fornecedores.

"A apresentação dos *cases* é fundamental para conhecermos as dificuldades dos outros também, além do network que adquiri nos eventos", comemorou.

Parceira com a Volkswagen

Leonardo Torsello, gerente-executivo de Vendas Corporativas da Volkswagen, considerou a primeira parceria entre **AIAFA** e Volkswagen bastante interessante. Para ele, é uma oportunidade de dividir conhecimentos que são importantes para tomadas de decisões. "O *feedback* dos gestores e fornecedores em relação aos dados repassados permite uma riqueza de elementos para crescermos em conjunto, aprimorando o serviço e soluções para o mercado", disse.



Para Torsello, a parceria foi brilhante: a Volkswagen montou uma estrutura especial para o evento da **AIAFA** com um espaço amplo para relacionamento e expôs os últimos lançamentos da montadora. "Temos disponível tudo que entendemos que representa marca, e trazer os profissionais para o nosso ambiente foi muito gratificante."

O diretor da **AIAFA Brasil**, Jordi Solé, explicou que o espaço também favoreceu os participantes pela localização. Como é perto do Aeroporto de Congonhas, facilitou o acesso para os gestores e os patrocinadores de outros Estados.

A primeira edição do ano do **Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas** contou com a participação de grandes empresas como Enel, Cobli, Getek, Heineken, Grupo GR, Localiza, CPFL Energia, entre outras. ■

Texto: Candice Frederico
Fotos: Lienio Medeiros



A AIAFA Brasil agradece os patrocinadores do Workshop de São Paulo:





Fotos: Arquivo AIAFA

De volta ao Autódromo de Interlagos

Os gestores de frotas e parceiros da **AIAFA** pediram, e este ano o **Dia da Frota** volta ao circuito de Interlagos. Depois de a última edição, de 2015, haver sido realizada em um circuito urbano, o **Dia da Frota** retorna ao calendário de eventos da entidade em grande estilo: será organizado no Autódromo José Carlos Pace, mais conhecido como Autódromo de Interlagos, em São Paulo, no dia 13 de agosto.

O **Dia da Frota** é um evento exclusivo para gestores de frotas e profissionais do setor, que têm a oportunidade de fazer *testes-drive* nos lançamentos da indústria automotiva. A experiência ajuda os administradores na hora de escolher e adquirir novos modelos para a frota própria.

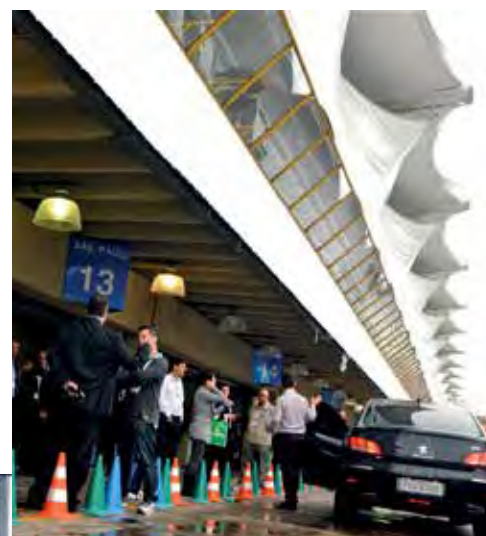
Segundo Jordi Solé, diretor da **AIAFA Brasil**, os gestores de frotas têm um carinho muito especial pelo **Dia da Frota**. "O gestor de frota tem a oportunidade de ver, tocar e testar os carros de diferentes marcas e modelos em um mesmo dia e no mesmo lugar. Além disso, estamos falando

O Dia da Frota, um dos eventos mais esperados pelos gestores de frotas, será novamente realizado no circuito mais mítico do Brasil, no próximo dia 13 de agosto



é um espaço em que os gestores de frotas têm contato direto com montadoras, oficinas de manutenção, empresas de blindagens, empresas de pneus, locadoras, companhias de seguros, empresas de terceirização de serviços e de *software* de gerenciamento de frotas, entre outros.

A expectativa da **AIAFA** é que 250 profissionais do setor participem do **Dia da Frota 2019** no Autódromo de Interlagos. As inscrições serão abertas em julho. ■



do circuito do Grande Prêmio de Fórmula 1 do Brasil, o que gera um componente emocional nos participantes e faz com que o evento tenha altos índices de participação", diz.

Ponto de encontro entre profissionais do setor, o **Dia da Frota**

INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E PRESENÇA. O MESMO QUE MOVE O SEU NEGÓCIO, MOVE O VOLVO V60.



O mundo corporativo precisa de soluções inteligentes, conectividade e segurança. Por isso, apresentamos o novo Volvo V60, que evoluiu para oferecer o que você precisa no seu dia a dia. Design imponente por dentro e por fora, tecnologias intuitivas, espaço para diversos tipos de carga e, claro, potência para acompanhar a rotina.

Painel central de 9" | Pilot Assist | Porta-malas com 529 litros



No trânsito, a vida vem primeiro.

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



**VENDAS
ESPECIAIS
PARA PCD.**

«Gestores de frotas precisam ser dinâmicos, ágeis e ter senso crítico»

Mariana Sonobe Costa Lins

Service delivery manager da Syngenta



Empresa líder no segmento agrícola, a Syngenta tem 28 mil funcionários em mais de 90 países trabalhando para transformar a forma como os cultivos são plantados e manejados. No Brasil, a companhia conta com cerca de 2.600 profissionais e atende agricultores de todas as regiões.

Em 2017, a Syngenta passou por mudanças importantes e implementou um modelo de gestão global com estrutura 100% focada para a frota. É o que explica nesta entrevista a responsável pela gestão da frota, Mariana Sonobe Costa Lins. Segundo ela, com a aquisição da Nidera Seeds, a frota brasileira da Syngenta tem 1.000 veículos – na América Latina, são 2.300.

Formada em Administração de Empresas, Mariana aponta os desafios de administrar uma frota que constantemente tem de se deslocar a regiões remotas e de difícil acesso e explica também os motivos que levaram a empresa a terceirizar esse serviço.

“Estamos lançando uma política de segurança para a América Latina que tem consequências e reconhecimento de acordo com o comportamento de cada funcionário como motorista”

Como a Syngenta se posiciona no mercado brasileiro? Que avaliação a senhora faz desses 18 anos no Brasil?

A Syngenta está presente nas principais regiões agrícolas do Brasil e inserida em uma cadeia produtiva complexa e diversificada, que envolve fornecedores de perfis muito variados – desde a indústria química de ponta e atuação global até companhias agrícolas, produtores independentes e cooperativas de agricultores. Como empresa líder do setor agrícola mundial, desempenha um papel vital na cadeia de alimentos para nutrir o mundo e cuidar do nosso planeta. Apesar de ter passado por diversas transformações

internas ao longo dos anos, inclusive pela aquisição pela ChemChina em 2017, a Syngenta sempre manteve ativo em sua cultura o propósito de buscar extrair o máximo do potencial ilimitado das plantas para permitir que agricultores possam produzir de forma sustentável e consciente.

Dentro das suas atribuições, que porcentagem do seu tempo é dedicado à gestão da frota? Pode resumir sua trajetória na Syngenta?

Ingressei na Syngenta no final de 2009, como estagiária na área de Controladoria Comercial. Em meados de 2011, fui contratada como analista e tive meu primeiro contato com a área de frota. À época, estávamos implementando uma nova empresa de gestão e tínhamos o desafio de profissionalizar os serviços internos, a fim de suportar o crescimento da empresa e sua força de vendas. Passei por outras áreas dentro da estrutura de Operações Comerciais, até que em 2014 assumi a Gestão de Frota do Brasil. Em 2017, a Syngenta implementou um modelo de gestão global com estrutura 100% focada para a frota, e desde então tenho sob minha responsabilidade a equipe da América Latina.

Quais são os maiores desafios para administrar a frota da Syngenta? Quais são as particularidades da frota, tendo em conta a importância da segurança no transporte de produtos voltados para o agronegócio?

Nossos usuários não usam os veículos da frota para transporte de produtos voltados para o agronegócio. Porém, dependem totalmente dessa ferramenta de trabalho para se deslocar para os locais onde atuam, que são regiões geralmente muito remotas e de difícil acesso. Creio que essa característica seja um dos principais desafios que temos no dia a dia, pois está muito distante de nossa realidade. É preciso se aprofundar no tema para, por exemplo, discutir uma nova iniciativa ou projeto. Além disso, atendemos mais de 1.800 clientes internos com equipe reduzida e remota, com realidades locais muito distintas, tanto do ponto de vista cultural como de mercado.

A gestão da frota na sede suíça influencia a tomada de decisões na Syngenta Brasil? Como se dá essa relação entre os dois modelos de gestão?

A Syngenta trabalha em um modelo que segue premissas globais, e por isso há certos temas que têm influência da matriz. Porém, tudo o que é implementado em cada país segue o que melhor se encaixa à realidade local, e é aprovado pelos líderes regionais.

Quais são as principais políticas de frota da Syngenta, por exemplo, em segurança e gastos?

Nossa política de frota envolve áreas como recursos humanos, segurança, compras indiretas e finanças. Neste momento, estamos lançando uma política de segurança para a América Latina que tem consequências e reconhecimento de acordo com o comporta-



“Em 2017, adotamos o modelo de frota terceirizada, o que foi uma grande conquista para o time e trouxe várias vantagens. Passamos a direcionar nossos esforços para processos que de fato agregam valor para o nosso cliente interno”

mento de cada funcionário como motorista no trânsito. Ela foi desenhada a partir do Programa Caminho Seguro do Brasil, que está vigente desde 2017 e considera multas, incidentes e infrações de telemetria para avaliar nossos usuários.

Que sistema a Syngenta adota para adquirir os veículos, a frota é própria ou terceirizada?

No Brasil, desde 2017 adotamos o modelo de frota terceirizada, o que foi uma grande conquista para o time e trouxe várias vantagens. Em primeiro lugar – o que de fato direciona a decisão das empresas –, vem a questão financeira: deixamos de mobilizar um grande montante de dinheiro com ativos que não fazem parte do core da empresa, e trouxemos savings consideráveis para o P&L (demonstrativo de resultado do exercício). Porém, não podemos deixar de lado os ganhos para a nossa operação. Como todo processo de aquisição e venda de veículos passou a ser de responsabilidade da locadora, passamos a direcionar nossos esforços para processos que de fato agregam valor para o nosso cliente interno. Para os demais países,



seguimos com o modelo de frota própria, em função das condições socioeconômicas e variáveis financeiras locais.

Quais os modelos e marcas mais presentes na frota? Que critérios são adotados na hora de escolher um veículo?

No Brasil, nossa frota é composta por veículos de modelo S10 4x4 Flex ou Diesel, dependendo do local de atuação do profissional. Essa diferença está baseada em fatores financeiros, ambientais, rendimento dos veículos, distâncias entre postos e qualidade dos combustíveis em cada região. Anualmente avaliamos o mercado de acordo com as nossas necessidades e, com base em critérios de segurança e TCO (custo total da posse), tomamos a decisão em relação ao modelo.

Como é a gestão de combustível?

Usamos cartão combustível desde meados de 2011. Os profissionais têm um limite mensal estabelecido de acordo com a versão do motor do veículo.

Com que frequência a frota é renovada? A manutenção é feita em oficina própria ou esse serviço é terceirizado?

Via de regra, nossa política estabelece que os veículos devem ser renovados a cada 42/48 meses ou 150.000 km, o que ocorrer primeiro. Isso vai depender de cada país. Todas as manutenções são realizadas em concessionária, quando o veículo se encontra dentro da garantia do fabricante.



“Nós, gestores de frotas, precisamos revisitar constantemente o modelo de operação adotado, contratos vigentes e mercado para entender se o que estamos trabalhando segue sendo a melhor opção para a empresa”

Que conselhos a senhora daria para outros gestores de frota melhorarem a eficiência dos recursos, especialmente agora com a mudança de governo?

Independentemente do governo que está à

frente do país, nós, gestores de frotas, precisamos revisitar constantemente o modelo de operação adotado, contratos vigentes e mercado para entender se o que estamos trabalhando segue sendo a melhor opção para a empresa, de acordo com sua estratégia e prioridades.

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

Acredito que um bom gestor de frotas precisa ser dinâmico, para lidar com *stakeholders* de áreas e níveis hierárquicos bastante diferentes. Além disso, deve ter senso crítico e agilidade para criar oportunidades de aperfeiçoamento de estratégias e processos. A capacidade analítica é um diferencial que auxiliará o gestor nas discussões internas e com fornecedores, visando uma melhor gestão dos recursos. ■

Novo Honda **ACCORD** *Impressionante.*



Honda SENSING®:
tecnologia avançada de segurança
e assistência ao condutor



Motor i-VTEC® 2.0L Turbo
16V DOHC de 256cv



Transmissão automática de
10 velocidades com Paddle Shifts



Faróis, luzes de rodagem diurna,
faróis de neblina e lanternas
traseiras em LED



8 airbags



No trânsito, dê sentido à vida.

Imagens meramente ilustrativas.



HONDA

«O gestor de frotas deve se manter atualizado sobre as tendências do setor»

Adilson Malta Ramos
Coordenador de frota do Grupo Cimed

Composto por nove empresas, o Grupo Cimed está entre as quatro maiores indústrias farmacêuticas do Brasil e é a única com distribuição nacional própria. A fábrica está situada em Pouso Alegre (MG), o escritório matriz fica em São Paulo (SP) e o grupo atua com centros de distribuição em 24 Estados, além de equipe comercial em todo o território nacional.

O Grupo Cimed tem uma frota própria com 280 veículos. Para o coordenador da área na companhia, Adilson Malta Ramos, a principal vantagem desse modelo de aquisição está em manter o controle total sobre os custos de manutenção.

Nesta entrevista à AIAFANews, Ramos explica essa questão e como administra a frota da Cimed. Também dá dicas a outros gestores, como a qualificação profissional para se manter atualizado sobre as inovações do setor frotista.

“Os veículos leves estão destinados 80% para a área comercial e o restante para áreas administrativas e fábrica. Para a distribuição de medicamentos, temos caminhões próprios e transportadoras terceirizadas”

O senhor atua na área de frota do Grupo Cimed há sete anos, sendo que há dois anos assumiu a coordenação da frota. Entre as suas atribuições, qual a porcentagem do seu tempo é dedicada à gestão de frotas?

A área de frotas é muito dinâmica e exige muita atuação operacional. Após assumir o cargo de coordenação, a dedicação às questões estratégicas se torna mais necessária e nos obriga a ficarmos ainda mais atentos às tendências e às mudanças dentro do segmento.

Fotos: Lênio Medeiros





A frota do Grupo Cimed é própria ou terceirizada? Por que a farmacêutica adotou esse modelo de aquisição?

A frota do Grupo Cimed é 100% própria. Realizamos diversos estudos, inclusive com grandes locadoras, para verificar qual o melhor modelo de aquisição para a nossa realidade. A conclusão da Cimed foi optar por um modelo de frota própria, no qual mantemos o controle total sobre os custos de manutenção. Ao final do ciclo de utilização do veículo, conseguimos obter retorno sobre sua venda.

“Orientamos os usuários dos veículos para que utilizem etanol. Também monitoramos o consumo de cada usuário para que a condução seja mais econômica”

Quais são as marcas e modelos predominantes na frota?

Atualmente, os modelos da marca GM são os que mais utilizamos. Chevrolet Cobalt, Prisma, Cruze são os modelos que predominam na nossa frota.

Por que a preferência por esses modelos?

Optamos por esses modelos pela maior negociação comercial e porque a rede de concessionárias é nacional, nossa frota é pulverizada pelo País, o que demanda assistência em todo o território nacional.

Com que frequência a frota é renovada?

A cada três anos ou quando o veículo atinge 100.000 km, conforme definido na política da frota.

Como é feita a manutenção dos veículos?

A manutenção dos veículos é realizada em oficinas da rede credenciada da Ticket Log, pela qual conseguimos maior controle dos gastos, histórico de serviços e redução de custos.

A que serviços os veículos da farmacêutica estão destinados?

Esses veículos também são empregados na distribuição de medicamentos e cosméticos?

Os veículos leves estão destinados 80% para a área comercial e o restante para áreas administrativas e fábrica. Temos caminhões próprios e transportadoras terceirizadas, destinados para a distribuição de medicamentos para nossos centros de distribuição e para os clientes em todo o Brasil.

O Grupo Cimed possui alguma política de gestão de frota que garanta maior segurança no transporte de medicamentos?

Sim. O setor de transporte da Cimed possui política de segurança atendendo as normas

“O setor de transporte da Cimed possui política de segurança que atende as normas dos órgãos reguladores e conta com procedimentos de segurança e sanitários”

exigidas pelos órgãos reguladores e conta com procedimentos de segurança e sanitários, visando a segurança e manutenção da qualidade de nossos produtos.

Como é a gestão do combustível? Usam cartão de combustível?

A gestão de combustível se dá por meio de pagamento eletrônico com cartão da Ticket Log para os veículos. Essa modalidade de pagamento atinge aproximadamente 80% dos gastos totais em combustível. Controlamos todos os gastos, consumo e preço médio por meio de *software* específico.

Quais são as principais características e desafios da gestão de frotas do Grupo Cimed?

Nossa principal característica é a agilidade nas operações e o bom atendimento ao nosso cliente interno. Os desafios são administrar os custos da operação, sem prejudicar a qualidade dos serviços e atender uma operação nacional e complexa como a nossa.



“O gestor de frotas deve procurar se qualificar na área, manter-se atualizado sobre as tendências do setor e receber os fornecedores e parceiros”

Que iniciativas a empresa toma para reduzir o impacto ambiental da frota?

Temos a iniciativa de utilizar etanol, sempre que o custo se torna vantajoso, orientamos para que os usuários dos veículos utilizem esse combustível. Também monitoramos o consumo de cada usuário orientando para uma condução mais econômica. Procuramos ainda realizar a troca de óleo, pneus e baterias em concessionárias, oficinas ou centros automotivos, visto que possuem estrutura capaz para atender a legislação ambiental quanto aos descartes desses materiais.

Pela sua experiência na área, que dicas o senhor daria para outros gestores de frotas?

A minha dica para os colegas gestores de frotas é que procurem se qualificar na área, mantenham-se atualizados sobre as tendências do setor e recebam os fornecedores e parceiros, pois eles conseguem trazer muitos exemplos do cotidiano de outros gestores de frotas e novidades do setor. ■



módulo
injeção
ecológica



O problema
é global



A solução
também

Tecnologia incentivada pelo governo Brasileiro, lei 15.997, sancionada em maio de 2014

Mais que uma caixa futurista e cheia de tecnologias, digna da série *Black Mirror*, a chegada do ecobox foi um verdadeiro tapa de incentivo para o presente. Uma mudança profunda e altamente prática que mudou nossa realidade.

O segredo da tecnologia está no que se chama de injeção ecológica. Um módulo pouco maior que um smartphone, em que a sua instalação não altera a originalidade do veículo. Trata-se de uma caixa de controle, um super microprocessador que atende a todos os padrões automotivos e permite a correta comunicação entre o seu tanque de combustível e a sonda lambda do carro, que é responsável por comandar a combustão adequada do veículo.

A opção que faltava. A grande vocação do ECOBOX é seduzir. Ao ver os resultados dessa caixa - que já está disponível para comercialização - visite o site www.eco7brasil.com.br, e, sem perceber, verá seu queixo cair. Esse módulo é a opção mais emocional que a sua frota leve pode ter para se transformar no que ela realmente pode ser.

Tudo para chamar (ainda mais) a atenção. O módulo rouba olhares de quem vê o resultado na bomba, mas, principalmente, fascina quem senta atrás do volante. A eficiência alcançada sem perda de potência com ganho de desempenho, e tudo cuidadosamente pensado para potencializar uma sensação cada vez mais rara - prazer ao dirigir.

TESTADO

- 30% de economia no mínimo
- Reduz em 60% dos poluentes
- Óleo, velas, cilindros e bicos injetores mais limpos
- Pode ser transferido entre carros
- 01 ano de garantia
- Não agride o motor
- Fabricação Brasileira
- Patente internacional



DE CHEVROLET EM CHEVROLET
A SUA FROTA FICA MAIS COMPLETA
E MODERNIZADA.

>> EQUINOX

O SUV MAIS
POTENTE E COMPLETO
DA CATEGORIA.



>> PRISMA

O SEDAN MAIS VENDIDO DO PAÍS
E COM NOTA A EM CONSUMO.



>> CRUZE

DESIGN, SEGURANÇA
E UM MOTOR 1.4 TURBO
DE ALTA PERFORMANCE.



3 ANOS
DE GARANTIA

chevrolet.com.br



No trânsito, dê sentido à vida.

Os serviços OnStar dependem da disponibilidade da rede celular compatível com a rede OnStar e da disponibilidade do sinal de GPS. Visite www.chevrolet.com.br/onstar para verificar a área de cobertura e para obter informações sobre as versões, configurações disponíveis e condições de garantia. Procure o seu consultor de vendas para conhecer todos os acessórios disponíveis. Os veículos Chevrolet



>> **ONIX**

O CARRO MAIS VENDIDO
DO BRASIL E COM O MAIOR
VALOR DE REVENDA.



NOSSOS ESPECIALISTAS ESTÃO PRONTOS PARA OFERECER **A MELHOR** **SOLUÇÃO PARA SUA FROTA.**

MARCELO TEZOTO

CELULAR: 11 97337-2465
GERENTE SÊNIOR
DE VENDAS DIRETAS
marcelo.tezoto@gm.com

FERNANDO PINEIRO MEJUTO

CELULAR: 11 95060-2778
GERENTE ADMINISTRATIVO
DE VENDAS DIRETAS
fernando.mejuto@gm.com

GUILHERME BIANCHI JR.

CELULAR: 11 97167-1873
GERENTE DIVISIONAL
DE VENDAS DIRETAS - SUL
guilherme.bianchijr@gm.com

ERIC LORETTO

CELULAR: 11 94384-9625
GERENTE DIVISIONAL
DE VENDAS DIRETAS - NORTE
eric.loretto@gm.com



WACCANN | CHEVROLET

FIND NEW ROADS™

CHEVROLET



«Estamos preparados para atender as demandas dos clientes de frotas»

Leonardo Tosello

Gerente executivo de Vendas Corporativas da Volkswagen do Brasil



A Volkswagen do Brasil comemora o bom desempenho em vendas em 2018, quando cresceu acima da média da indústria automotiva. E o volume de Vendas Corporativas representou uma fatia importante das vendas totais da marca, explica Leonardo Tosello, gerente executivo de Vendas Corporativas.

Segundo Tosello, com a renovação dos produtos e a entrada da marca no segmento de SUVs "compactos", a Volkswagen está preparada para atender a todas as demandas dos clientes de frotas.

Nesta entrevista, o gerente executivo fala do atendimento especializado ao cliente corporativo, planos da empresa para esse público e sobre estratégias para a mobilidade do futuro.

“Com os concessionários Fleet Center, conseguimos priorizar as necessidades dos clientes corporativos e oferecer condições comerciais alinhadas às expectativas do mercado”

O que as vendas corporativas da Volkswagen do Brasil representam entre o total de vendas da marca no País?

O ano de 2018 marcou uma forte retomada das vendas da Volkswagen no Brasil. Nessas vendas totais cresceram mais de 35% em comparação a 2017, enquanto a indústria automotiva avançou em torno de 14%. A Volkswagen foi também a marca que mais ganhou em participação de mercado em relação a todas as outras montadoras, respondendo por um *market share* de cerca de 15%, que corresponde a um crescimento de mais de dois pontos percentuais em relação ao anterior. Nesse cenário, o volume de Vendas Corporativas representou uma fatia importante das vendas totais da Volkswagen. Esse volume contribuiu para atingirmos os nossos objetivos gerais, mantendo o equilíbrio de volume entre o canal corporativo e a venda ao varejo.



O senhor assumiu a área de Vendas Corporativas da Volkswagen do Brasil há dois anos. Que tipo de investimentos nessa área a empresa realizou neste período?

Com a Nova Volkswagen, que prevê a chegada de 20 novos modelos até 2020, a marca começa a participar de segmentos os quais até então não estávamos presentes, como os automáticos de entrada, SUVs, entre outros. Isso permite que a Volkswagen ganhe ainda mais relevância nos públicos PcD (pessoas com deficiência) e taxistas, por exemplo. Os resultados foram relevantes dentro desses segmentos: o de PcD aumentou 329% em 2018, em relação a 2017; o de táxi teve incremento de 57% no mesmo período.

E o Virtus é o modelo mais vendido entre taxistas. Por que esse modelo é tão procurado para frotas?

O Virtus é um modelo que atua em uma faixa de mercado que não atuávamos já há algum tempo e possui atributos que atendem perfeitamente as necessidades do taxista e dos usuários. Um exemplo é o uso de uma plataforma global e moderna, como é a MQB, que entrega excelente espaço interno por conta do entre-eixos de 2.650 mm, além do porta-malas de 521 litros, um dos maiores da categoria. Além de confortável, o Virtus é um dos produtos da nossa gama que chamamos de "carro conectado", pois possui sistema de infotainment moderno e interativo, que ajuda o motorista a manter-se sempre atento à

condução do veículo. Ele também é um dos modelos mais seguros da categoria, segundo avaliação do Latin Ncap. Com motor moderno e atualizado, com opção TSI, o Virtus é um veículo muito econômico e eficiente. Todos esses atributos juntos conquistaram a confiança dos taxistas, e temos certeza de que estamos no caminho certo para atender essa importante categoria.

Além do Virtus, quais os modelos VW são os mais indicados para os clientes corporativos?

Temos um dos portfólios mais completos do mercado e conseguimos atender uma extensa lista de segmentos, desde Gol e up! até os nossos veículos *premium*. Além dos nossos principais modelos de volume – o Gol, o Voyage e a Saveiro, historicamente um sucesso no mercado corporativo –, os novos modelos já representaram um volume bastante expressivo nas Vendas Diretas.

A Volkswagen oferece serviços diferenciados para o cliente corporativo?

Com certeza. Parte de nossos produtos já conta com Revisão de Série, ou seja, os veículos são vendidos com as três primeiras revisões incluídas. Isso oferece ao cliente muita praticidade e simplicidade no processo de manutenção, garantindo um diferencial para a marca. Além disso, investimos bastante nos concessionários Fleet Center, que são especializados no atendimento ao mercado corporativo. Com isso, conseguimos garantir toda a priorização e customização às neces-

sidade dos clientes corporativos e também condições comerciais alinhadas às expectativas do mercado.

Como a Volkswagen do Brasil se situa hoje no mercado nacional de frotas?

Como uma marca que atende a uma ampla gama de segmentos. Com a renovação dos nossos produtos e a entrada no segmento de SUVs "compactos", estamos preparados para atender a todas as demandas dos clientes de frotas.

“Em todos os lançamentos planejados pela Volkswagen até 2020, existe um olhar muito cuidadoso com as características e necessidades do mercado corporativo”

Sobre os próximos lançamentos da VW, quais são as novidades que o cliente corporativo pode aguardar?

A marca Volkswagen iniciou no ano passado uma grande ofensiva que terá 20 novidades até 2020, incluindo o recém lançado T-Cross. Ele é o 12º dos 20 modelos programados. Em todos os lançamentos planejados, existe um olhar muito cuidadoso com as característi-



Lienio Medeiros

em 15% as vendas em relação a fevereiro do ano anterior. A chegada do T-Cross ao mercado, em abril, deve aumentar ainda mais a nossa participação no mercado. Nossa expectativa é de que as vendas totais do mercado continuem crescendo dentro dos 11,3% previstos pela Anfavea.

Analisando o cenário nacional, a Ford anunciou o fechamento de sua fábrica em São Bernardo. Quais são os principais desafios para que as montadoras sigam investindo no Brasil?

Da nossa parte, reforçamos o compromisso de longo prazo da Volkswagen com o País, por meio do nosso plano de investimento de R\$ 7 bilhões até 2020.

O Grupo Volkswagen tem uma série de iniciativas com foco na mobilidade do futuro. Como a Volkswagen do Brasil se posiciona nesse âmbito? Que serviços para mobilidade corporativa a marca prevê apresentar no País?

A estratégia da Nova Volkswagen tem como um de seus pilares oferecer produtos, soluções de mobilidade e novos negócios que definam tendências. Para desenvolver essas tecnologias, foi criada no Brasil uma nova área de Digitalização e Novos Modelos de Negócios, que já lançou soluções que têm mudado a forma das pessoas se relaciona-

cas e necessidades do mercado corporativo, garantindo suas vendas em ambos os canais.

Qual é o perfil do cliente corporativo? O que eles mais demandam?

Temos vários clientes corporativos, que vão desde grandes locadoras, até pequenos empresários e produtores rurais. Essas necessidades variam de acordo com o tamanho e finalidade de uso, porém todos eles demandam soluções para fazer seu negócio valer a pena. Uma excelente relação entre imagem da marca e custo/benefício atendem a grande parte delas.

Que dicas o senhor daria a um cliente corporativo na hora de escolher um modelo para sua frota?

Minha dica é analisar todos os aspectos que fazem parte do negócio, desde o valor de aquisição, manutenção e residual, até valores intrínsecos do negócio que vão fazer com que isso gere valor no futuro. A Volkswagen investe muito para que as novas tecnologias e design dos carros também possa contribuir com a segurança, economia e conforto. Temos o objetivo de fazer com que uma relação B2B gere mais do que negócios, mas parcerias de longo prazo.

Quais são os desafios e as expectativas da Volkswagen do Brasil para os próximos meses de 2019?

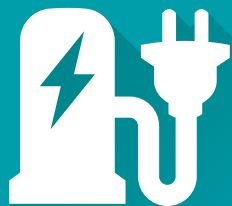


Volkswagen/Divulgação

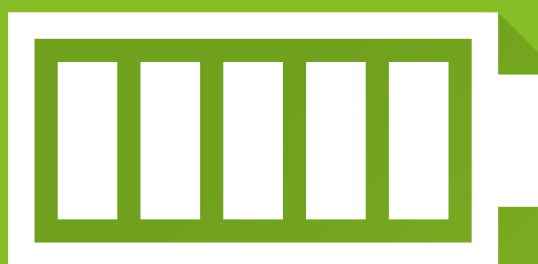
“O gestor de frotas deve analisar desde o valor de aquisição, manutenção e residual, até valores intrínsecos do negócio que vão fazer com que isso gere valor no futuro”

Em 2019, a Volkswagen mantém o ritmo forte de lançamentos em sua ofensiva de produtos da estratégia da Nova Volkswagen. Nos primeiros dois meses de 2019, nossas vendas cresceram 10% na comparação com o mesmo período de 2018. Considerando somente o mês de fevereiro, a marca aumentou

rem com os carros. Uma delas é a plataforma digital VW Connect, a primeira a conectar as informações do veículo em um aplicativo na América do Sul. O T-Cross será o primeiro carro a contar com a tecnologia como item de série, que disponibiliza informações de quilometragem total do veículo, autonomia, velocidade média, trajetos percorridos, data das viagens e consumo de combustível. Além disso, monitora o estilo de condução em relação às rotações do motor, vigor em acelerações, frenagens, velocidade e temperatura do veículo, facilita a vida do condutor com a opção "localizar veículo", mostra a rede de concessionárias no trajeto, controla os períodos de revisão e, em caso de avaria ou de acidente, contata diretamente o VW Service 24h. Ou seja, facilita a vida do consumidor. ■



GUIA FROTAS 2019





MONTADORAS

AUDI	25	LIFAN MOTORS	30
BMW	25	MERCEDES-BENZ	31
CAOA CHERY	26	MITSUBISHI	31
CHEVROLET	26	NISSAN	32
FCA	27	PSA	32
FORD	27	RENAULT	33
HONDA	28	SUZUKI	33
HYUNDAI	28	TOYOTA	34
JAGUAR	29	VOLKSWAGEN	34
KIA	29	VOLVO	35
LAND ROVER	30		

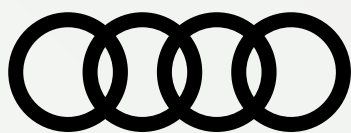
LOCADORAS / GESTORAS

ALD	37	MOVIDA	40
ARVAL	38	OURO VERDE	41
LEASEPLAN	38	UNIDAS	42
LOCALIZA	39		

PRESTADORAS DE SERVIÇOS

ALELO	44	ECOBIX	47
COBLI	45	POINTER CIELO	47
ECAR	45	VALECARD	48
ITURAN	46	VELTEC	48





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

Daniel Rojas

CORPORATE SALES

Diego Canha

(11) 99829 4968

diego.canha@audi.com.br

CORPORATE SALES

Eric Gorian

(11) 96855 8384

eric.gorian@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

www.audicorporate.com.br



BMW Group

MARCA

BMW

MODELOS

Serie 1 120i, 125i, M135i
Serie 3 320i, 330i
Serie 4 430i Cabrio
Serie 5 530i, 530e (Hybrid), 540i
Serie 7 750Li, 745e (hybrid), 760Li
X X1, X2, X3, X4, X5, X6
M M2, M3, M4, M5, M6, X5M, X6M
i i3, i8



GERENTE DE VENDAS DIRETAS

André Seneghin

(11) 5186 0400

andre.seneghin@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

MARCA

BMW Motorrad

ENDEREÇO

BMW Group Brasil

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

(11) 5186 0400

vendas.corporativas@bmw.com.br

www.bmw.com.br

CAOA CHERY



GERENTE EXECUTIVO DE VENDAS E MARKETING

Wanir de Souza

wanir.souza@caoamontadora.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS

Daniel Proença

(11) 97239 6194

daniel.proenca@cherybrasil.com.br



SUPERVISOR VENDAS DIRETAS

Fábio Campos

(12) 99140 7964

fabio.campos@cherybrasil.com.br

ENDEREÇO

CAOA Chery Automóveis Ltda

Rua Harold Barnsley Holland, 1560

Rio Abaixo, Jacareí/SP - CEP 12334-403

www.caoachery.com.br



CAOA CHERY

QUALIDADE, TECNOLOGIA E DESIGN

MARCA

CAOA CHERY

MODELOS

QQ

SMILE

LOOK / ACT

TIGGO 2

TRANSMISSÃO MANUAL: LOOK

TRANSMISSÃO AUTOMÁTICA: LOOK / ACT

ARRIZO 5

RX CVT

RXT CVT

TIGGO 5X

1.5T T

1.5T TXS

TIGGO 7

1.5T T

1.5T TXS



CHEVROLET

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

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



FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES

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

FCA Fiat Chrysler Automóveis



**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

Pamela Grazioli

T (11) 9826 32076

@ pamela.grazioli@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

T (11) 4949 3900

W www.fiat.com.br

W www.jeep.com.br



MARCA

Ford

MODELOS

Ka 1.0 / 1.5
Ka+ 1.0 / 1.5
New Fiesta Hatch 1.6
Focus Fastback 2.0
EcoSport 1.5 / 2.0
Fusion 2.0 EcoBoost
Ranger 2.2 Diesel / 3.2 Diesel
Edge 2.7 V6 Biturbo EcoBoost
Mustang 5.0 V8

ENDEREÇO

Ford Motor Company Brasil Ltda

Av. do Taboão, 899
São Bernardo do Campo, SP
CEP 09655-900

W www.ford.com.br

Ford



DIRECTOR DE VENDAS

Reinaldo Faga



SUPERVISOR DE VENDA DIRETA

Leandro Borsari

T (11) 4174 4590

@ lborsari1@ford.com

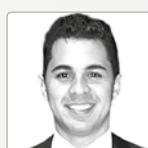


KEY ACCOUNT GRANDES FROTISTAS/LOCADORAS

Michelle Negri

T (11) 4174 4050

@ mnegri3@ford.com



KEY ACCOUNT GRANDES FROTISTAS/LOCADORAS

Jusley Marques

T (11) 4174 4145

@ jmarqu51@ford.com

HONDA



SUPERVISOR DE VENDAS DIRETAS

Luiz Henrique Sanches

T (19) 3864 7707

@ luiz_henrique@honda.com.br

ENDEREÇO

Honda Automóveis do Brasil Ltda

Est. Mun. Valêncio Calegari, 777

Rua Interna, 09 Prédio 1A

Nova Veneza - Sumaré, SP

CEP 13181-903

W www.honda.com.br/automoveis/vendas-especiais/frotistas

MARCA

Honda

MODELOS

Accord

CITY

CIVIC

CR-V

FIT

HR-V

WR-V

HYUNDAI

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

Thiago Lemes

T (11) 5186 7500

@ thiago.lemes@hyundai-brasil.com



BRAZILIAN FLEET & RENTAL SALES ASS. MANAGER

Leonardo Cassiano Silva

T (11) 5186 7584

@ leonardo.silva@hyundai-brasil.com



BRAZILIAN FLEET & RENTAL SALES SPECIALIST

Patrícia Stival

T (11) 5186 7525

@ 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)



MARCA

Jaguar

MODELOS

XE
XF
XJ
F-TYPE
F-PACE

Jaguar



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.jaguarbrasil.com.br



MARCA

KIA

MODELOS

Soul
Cerato
Sportage
Sorento
Carnival
Bongo
Stinger

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

Land Rover

**GERENTE VENDAS CORPORATIVAS BRAZIL & LATIN AMERICA**

Mário Henrique Cardoso Paziani

(11) 94195 3826

(11) 5056 7437

mpaziani@jaguarlandrover.com

MARCA

Land Rover

MODELOS

Range Rover Evoque

Range Rover Sport

Range Rover

Discovery Sport

Discovery

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

Lifan

**GERENTE DE VENDAS**

Aidilson Dumele

(11) 98649 2143

aidilson.dumele@lifanmotors.com.br

MARCA

Lifan

MODELOS

X60 Talent

X80 Vip

ENDEREÇO

Lifan do Brasil Automotores Ltda

Av. dos Migrantes, 860

Nações, Salto-SP

CEP 13322-170

(11) 2811 8585

www.lifanmotors.com.br



MODELOS

250 Vision
A 250 Launch Edition
CLA 180
CLA 200 ff
CLA 250 SPORT 4MATIC
Mercedes-AMG CLA 45 4MATIC
C 180 Avantgarde
C 180 Exclusive
C 200 EQ Boost
C 300 Sport
Mercedes-AMG C 43
Mercedes-AMG C 63
Mercedes-AMG C 63 S
C 180 Coupé Sport
Mercedes-AMG C 43 Coupé
Mercedes-AMG C 63 S Coupé
C 300 Cabriolet
E 250 Avantgarde
E 250 Exclusive
Mercedes-AMG E 53 4MATIC+
Mercedes-AMG E 63 S 4MATIC+
Mercedes-AMG CLS 53 4MATIC+
S 560 L
Mercedes-AMG S 63 L 4MATIC+
Mercedes-AMG S 65 L
Mercedes-AMG S 63 Coupé 4MATIC+
Mercedes-AMG S 65 Coupé

GLA 200 ff Style
GLA 200 ff Advance
GLA 200 ff Night
GLA 200 ff Enduro
GLA 250 Sport
Mercedes-AMG GLA 45 4MATIC
GLC 250 4MATIC Highway
GLC 250 4MATIC Sport
2019/2019
Mercedes-AMG GLC 43 4MATIC
Mercedes-AMG GLC 63 4MATIC+
GLC 250 4MATIC Coupé
Mercedes-AMG GLC 43 4MATIC Coupé
Mercedes-AMG GLC 63 S 4MATIC+
Coupé
GLE 350 d 4MATIC Highway
GLE 350 d 4MATIC Sport
GLE 400 4MATIC Coupé Highway
Mercedes-AMG GLE 43 4MATIC Coupé
Mercedes-AMG GLE 63 4MATIC Coupé
GLS 350 d 4MATIC
Mercedes-AMG G 63 Ed 1
Mercedes-AMG G 63
SLC 300
Mercedes-AMG GT C Roadster
Mercedes-AMG GT R
Mercedes-AMG GT 63 S 4MATIC+

Mercedes-Benz



GERENTE SÊNIOR VENDAS & MARKETING

Dirlei Dias
C (11) 4173 6545



GERENTE VENDAS CORPORATIVAS

Nivaldo Mattos
C (11) 4173 7978



DISTRICT MANAGER

Robson Novaes
C (11) 98964 9897
T (11) 4173 6545
E robson.novaes@daimler.com



DISTRICT MANAGER

Thiago Favilla
C (11) 99896 0238
T (11) 4173 6545
E thiago.favilla@daimler.com

ENDEREÇO

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



MARCA

Mitsubishi

MODELOS

L200 TRITON SPORT 2.4 DIESEL 4X4 CABINE DUPLA
GL M/T
GLX M/T
GLS M/T
GLS A/T
HPE A/T
HPE-S A/T
ASX 2.0 FLEX CVT
GLS 2WD
HPE 2WD
HPE AWD
HPE-S AWD

OUTLANDER
GLS 2.0 2WD 5 LUGARES
HPE 2.0 2WD 7 LUGARES
HPE-S 3.0 AWD 7 LUGARES
HPE-S 2.2 DIESEL AWD 7 LUGARES
ECLIPSE CROSS
HPE-S 2WD
HPE-S 4WD
PAJERO FULL
HPE 3.2 DIESEL 3 PORTAS
HPE 3.8 GASOLINA 5 PORTAS
HPE 3.2 DIESEL 5 PORTAS

Mitsubishi

DIRETOR COMERCIAL

Julio Fiorin
T (11) 5694 2807
E juliofiorin@hpeautos.com.br

GERENTE DE VENDAS DIRETAS

Sandra Macedo
T (11) 5694 2861
E sandrasantos@hpeautos.com.br



SUPERVISOR DE VENDAS DIRETAS

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

ENDEREÇO

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

Nissan

DIRETOR DE VENDAS DIRETAS

Alexander Ferguson

T (11) 98548 0021

@ alexander.ferguson@nissan.com.br

GERENTE DE VENDAS DIRETAS

Antonio Alonso Jr.

T (11) 98346 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



MARCA

Nissan

MODELOS

March 1.0L (SV MT)

March 1.6L (SV MT, SV CVT & SL CVT)

Versa 1.0L (Conforto)

Versa 1.6L (S MT, SV MT, SV CVT & SL CVT)

Sentra 2.0L (S CVT, SV CVT & SL CVT)

Frontier 2.3L (S MT & XE CVT)

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

W www.nissan.com.br

PSA Peugeot Citroën



DIRETOR DE VENDAS CORPORATIVAS E SEMINOVOS

Luiz Eduardo Pacheco

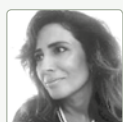
@ luiz.pacheco@mpsa.com



GERENTE DE SEMINOVOS E TCO

Marcio Petto

@ marcio.petto@mpsa.com



GERENTE DE VENDAS A GRANDES CONTAS

Andreia Matiusso

@ andreia.carballo@mpsa.com



GERENTE DE VENDAS A GRANDES CONTAS

Guilherme Alves

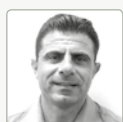
@ guilherme.alves@mpsa.com



GERENTE DE VENDAS PME PEUGEOT

André Reche

@ andre.reche@mpsa.com



GERENTE DE VENDAS PME CITROËN

Douglas Jacobine

@ douglas.jacobine@mpsa.com



MARCA

Peugeot

MODELOS

208

2008

3008

5008

Partner

Expert Furgão

Expert Minibus

Boxer Furgão

Boxer Minibus

ENDEREÇO

PSA Peugeot Citroën

Av. das Nações Unidas, 19.707

Santo Amaro - São Paulo, SP

CEP 04795-100

T (11) 2536 0000

W www.peugeot.com.br

W www.citroen.com.br



MARCA

Citroën

MODELOS

C3

Aircross

C4 Cactus

C4 Lounge

Berlingo

Jumpy Furgão

Jumpy Minibus

Jumper

Jumper Furgão

Jumper Minibus



MARCA

Renault

MODELOS

Kwid Life 1.0 / Zen 1.0 / Intense 1.0
Sandero Authentique 1.0 / Expression 1.0 / Expression 1.6
Stepway Dynamique 1.6
Logan Authentique 1.0 / Expression 1.0 / Expression 1.6
Duster Expression 1.6 / Expression 1.6 CVT /
 Dynamique 1.6 CVT / Dynamique 2.0 4X4
Captur Intense 1.6 CVT / Intense 2.0 AT
Duster Oroch Express 1.6 / Expression 1.6 /
 Dynamique 1.6 / Dynamique 2.0 AT
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
 E renault.empresas@renault.com

Renault



DIRETOR

Alexandre Dias
 T (11) 94247 1931
 E alexandre.g.dias@renault.com



GERENTE VENDAS A EMPRESAS

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



CONSULTOR DE VENDAS A EMPRESAS

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



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



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



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



CONSULTOR DE MARKETING

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



MARCA

Suzuki

MODELOS

Vitara A/T	Scross A/T
4ALL 1.6 2WD	4STYLE 1.4 TURBO 2WD
4YOU 1.6 2WD	4STYLE 1.4 TURBO
4SPORT 1.4 TURBO	ALLGRIP
ALLGRIP	4STYLE S 1.4 TURBO
4STYLE 1.4 TURBO	ALLGRIP
ALLGRIP	
	Jimny 1.3 4x4 M/T
	4WORK
	4ALL
	4SPORT
	DESERT

ENDEREÇO

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

Suzuki

DIRETOR COMERCIAL

Julio Fiorin
 T (11) 5694 2807
 E juliofiorin@hpeautos.com.br

GERENTE DE VENDAS DIRETAS

Sandra Macedo
 T (11) 5694 2861
 E sandrasantos@hpeautos.com.br



SUPERVISOR DE VENDAS DIRETAS

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

TOYOTA



GERENTE NACIONAL DE VENDAS

Leonardo 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

Avenida Max Mangels Sr, 1024, Jd Planalto

Sao Bernardo do Campo, SP

CEP 09895-510

(11) 4390 5100

www.toyota.com.br

MARCA

Toyota

MODELOS

ETIOS HB

1.3 X MT e AT

1.5 X PLUS MT e AT

ETIOS Sedan

1.5 X MT e AT

1.5 X PLUS MT e AT

Corolla

ALTIS

XRS

XEI

GLI Upper

Yaris HB

1.3 XL MT e AT

1.3 XL PLUS

1.5 XS

1.5 X-WAY

1.5 XLS

Yaris 1.5 Sedan

XL MT e AT

XL PLUS

XS

XLS

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 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

Volkswagen



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

MARCA

Volkswagen

MODELOS

up up! 1.0 MPI mecanico / up!Connect / UpXtreme

Gol Gol 1.0 MPI / Gol 1.6 / Gol 1.6 MSI Automático

Voyage Voyage 1.0 MPI / Voyage 1.6 / Voyage 1.6 MSI Automático

Fox Fox Connect 1.6 / Fox Xtreme 1.6

Saveiro Saveiro Robust CS/CD 1.6/ Saveiro Trendline CS/ Saveiro Pepper CE/ Saveiro Cross CD 1.6

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

T-Cross T-Cross 200 TSI / T-Cross 200 TSI Automático / T-Cross 200 Comfortline TSI Autático / T-Cross 250 TSI Highline Automático

Jetta Jetta Comfortline 1.4 TSI Automático / Jetta R-line 1.4 TSI Automático

Passat Passat Highline 2.0 TSI Automático

Tiguan Tiguan Allspace 250 TSI Automático/ Tiguan 250 TSI Automático Comfortline/ Tiguan 350 TSI Automático R-Line

Amarok Amarok S Cabine Simples 4X4 2.0 TDI Manual / Amarok SE Cabine Dupla 4x4 2.0 TDI Manual / Amarok Highline Cabine Dupla 4x4 2.0 TDI Automático / Amarok Comfortline Cabine Dupla 4x4 2.0 TDI Automático

**FLEET & SPECIAL SALES MANAGER****Claudio Ferreira**

C (11) 99286 2129

T (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

W www.volvocars.com

Volvo**MODELOS****V40**

T4 Kinetic

T4 Momentum

T5 R-Design

V60

T5 Momentum

S60

Previsão Setembro - à confirmar

S90

T8 Inscription - Híbrido

XC60

T5 Momentum - AWD

T5 Inscription - AWD

T8 R-Design - Híbrido

T8 Inscription - Híbrido

D5 Momentum - 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

T8 R-Design - 7 lugares - Híbrido

**RIO DE JANEIRO, 14 DE MAIO DE 2019****CENTRO EMPRESARIAL RIO**

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
www.br.aiafa.com/workshop-14-de-maio-de-2019/

PATROCINADORES



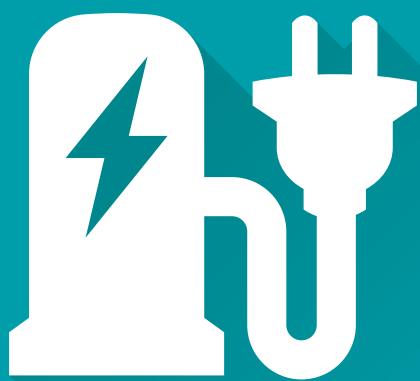
APOIO

CCGM – Comitê Carioca de Gestores de Mobilidade

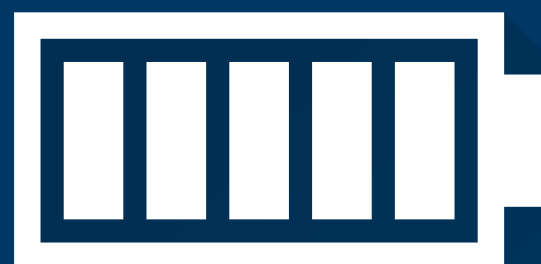


PRÓXIMOS WORKSHOPS

SÃO PAULO, JUNHO DE 2019**BELO HORIZONTE, NOVEMBRO DE 2019**



LOCADORAS





ALD Automotive



DIRETOR COMERCIAL & MARKETING

Alexandre Valadão

(11) 98353 2827

(11) 3147 4718

alexandre.valadao@aldautomotive.com



REGIONAL DE NOVOS NEGÓCIOS SUDESTE/SUL

Rodrigo Manzan Andrade

(11) 94536 5862

(11) 3147 4850

rodrigo.andrade@aldautomotive.com



REGIONAL DE NOVOS NEGÓCIOS CENTRO/NORDESTE

Paulo Bonfim

(81) 9846 9781

paulo.bonfim@aldautomotive.com

SERVIÇOS

ALD Automotive é a linha de gestão de frotas automotivas do Grupo Société Générale e um dos principais players internacionais neste segmento. Com experiência de mais de 50 anos no mercado, atualmente a ALD Automotive gerencia mais de 1.66 milhão de veículos no mundo. Contando com 6.500 colaboradores empenhados para a satisfa  o dos clientes, a ALD Automotive presta serviços em 43 países e possui uma parceria global com o grupo norte americano Wheels.

A ALD Automotive iniciou suas atividades no Brasil em 2005 e atualmente atende mais de 400 clientes de diversos setores da indústria e serviços, em todo território nacional. O escopo da atividade da ALD Automotive é a loca  o de veículos de longo prazo e a gestão da frota de veículos de terceiros, possuindo uma visão focada em solu  o  es de mobilidade corporativa.

ENDEREÇO

ALD Automotive Ltda

Rua Apeninos, 222 - Aclima  o

São Paulo, SP – CEP 01533-000

(11) 3147 4710

contato.comercial@aldautomotive.com

www.aldautomotive.com.br

CONHEÇA O **ALD E-BIKE SHARING**,
MAIS UMA SOLUÇO DE MOBILIDADE
INTELIGENTE E SUSTENTÁVEL



Amplie a sua estratégia de mobilidade oferecendo uma op  o sustentável, econ  mica e saudável aos seus colaboradores.
www.aldautomotive.com.br/ebikesharing

Arval

Fundada em 1989 e parte do grupo BNP Paribas, a Arval é uma empresa especialista em terceirização de frotas. Nossos serviços são entregues em 29 países por mais de 7.000 colaboradores.

A frota total de veículos gerenciados pela Arval soma 1.193.910 veículos pelo mundo. No Brasil há mais de 10 anos, possui uma frota superior a 23 mil 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 personalizadas para otimizar a mobilidade de seus colaboradores e terceirizar riscos associados à frota de veículos.

Mais recentemente, a Arval começou a trabalhar com pessoa física em alguns países. Consultoria especializada e qualidade de serviços são a base do nosso comprometimento com os clientes.



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP



DIRETOR COMERCIAL

Fernando Ribaldo

@ fernando.ribaldo@br.arval.com



GERENTE COMERCIAL

Cristiano Rodrigues

@ cristiano.rodrigues@br.arval.com

ENDEREÇO

Arval Brasil Ltda

Av. Chedid Jafet, 222 Bloco A 2º andar
Vila Olímpia

São Paulo, SP - CEP 04551-065

T (11) 2246 8099

@ comunicacao_marketing@br.arval.com

W www.arvalbrasil.com.br

LeasePlan

SERVIÇOS

Líder mundial em Carro como Serviço e presente em 30 países, a LeasePlan é responsável pela gestão de mais de 1,8 milhão de veículos em todo o mundo. Com mais de 50 anos no mercado, nosso objetivo é reduzir custos com soluções inovadoras. Gerenciamos sua frota de maneira personalizada, auxiliando suas decisões com tecnologia e inteligência de dados.

ESCOLHA ESTAR À FRENTE, ESCOLHA LEASEPLAN

Leasing Operacional: todos os benefícios da terceirização com a economia de PIS e COFINS. Você reduz 9,25% do valor destes tributos na parcela mensal. O Leasing Operacional é a solução mais econômica para frota operacional e a mais flexível para frota benefício.

Locação de Longo Prazo: você tem acesso a veículos que melhor atendem as necessidades de sua empresa. Adquirimos e gerenciamos a frota de acordo com seu plano de negócios.

Sales & Leaseback: compramos sua frota e você continua com ela com todos os benefícios da terceirização, economizando até 30% e liberando capital para investir no seu negócio.

Gestão de Frota Própria: você continua com a sua frota própria e conta com nossas soluções para gestão, controle de custos e consultoria para sua empresa.



DIRETORIA COMERCIAL

Cleber Kouyomdjian

T (11) 3296 8670

@ comercial@leaseplan.com.br

ENDEREÇO

LeasePlan Brasil

Al. Rio Negro, 500 23º andar

Ed. West Towers - Alphaville

Barueri, SP - CEP 06454-000

T (11) 3296 8600

@ comercial@leaseplan.com.br

W www.leaseplan.com.br

**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

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

T 0800 979 3003

E gestaodefrotas@localiza.com

W www.localiza.com/frotas

Segurança sempre em primeiro lugar.

Estamos investindo constantemente em produtos e serviços que auxiliam o condutor e o gestor da frota, contribuindo para um trânsito mais seguro.

✓ **TELEMETRIA:**

Indicadores sobre o perfil de direção dos condutores para melhores tomadas de decisão.

✓ **TREINAMENTOS ONLINE:**

Conteúdos interativos e de fácil consumo sobre direção eficiente.

✓ **TREINAMENTOS PRÁTICOS:**

Capacitação dos condutores para uma performance mais segura no dia a dia.

✓ **#MEUCARRO:**

Fácil acesso a informações que orientam o condutor e auxiliam na gestão da equipe.



Pioneirismo e inovação a serviço também da sua segurança.

0800 979 3003

www.localiza.com/frotas

Movida Frotas

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 e a única locadora com um programa sustentável. Identificamos marca e modelo de veículo ideal para suportar a sua operação, cuidamos de seus condutores como se fossem nossos, da primeira virada de chave até a substituição futura.

ENDEREÇO

Movida Gestão de Frotas
Rua Dr. Renato Paes de Barros, 1017 – Itaim Bibi
São Paulo, SP – CEP 04530-001
T 0800 771 1100
E contato@movidafrotas.com.br
W www.movidafrotas.com.br

movida
frotas

A MOVIDA CUSTOMIZADA PARA SUA EMPRESA.



DIRETOR EXECUTIVO COMERCIAL

Maximiliano Fernandes

T (11) 3528 1144

C (11) 95472 0422

E maxfernandes@movidafrotas.com.br



GERENTE COMERCIAL MOVIDA PREMIUM

Glauber Silva

T (11) 3528 1192

C (11) 96475 2252

E glaubersilva@movidapremium.com.br



GERENTE COMERCIAL DE RELACIONAMENTO

André Sidaui

T (11) 3528 1123

C (11) 97203 2395

E andresidaui@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

QUANDO A FROTA DA SUA EMPRESA FUNCIONA BEM, SEUS NEGÓCIOS ANDAM MELHOR.



MOVIDA FROTAS AJUDA A ACELERAR O DESEMPENHO DA SUA EMPRESA. A PERFORMANCE DA SUA FROTA É MUITO IMPORTANTE PARA O DESENVOLVIMENTO DA SUA EMPRESA COMO UM TODO. E MOVIDA FROTAS É GARANTIA DE MAIS EFICIÊNCIA PARA SEUS NEGÓCIOS. ALÉM DE FORNECER OS MELHORES VEÍCULOS, A MOVIDA AINDA CUIDA DA MANUTENÇÃO E OFERECE SOLUÇÕES INOVADORAS PARA GERENCIAR SUA FROTA. COM MOVIDA FROTAS, SUA EMPRESA TODA VAI MAIS LONGE.



**FAÇA SEU
ORÇAMENTO**
MOVIDAFROTAS.COM.BR
0800-771-1100

movida
frotas

A MOVIDA CUSTOMIZADA PARA SUA EMPRESA.

**DIRETOR COMERCIAL MARKETING E SUPRIMENTOS****Fabio Leite**

☎ (41) 98854 6057

@ fabio.leite@ouroverde.net.br

**GERENTE COMERCIAL PESADOS****Marluiz Cariani**

☎ (41) 99987 5324

@ marluiz.cariani@ouroverde.net.br

**GERENTE COMERCIAL NOVOS NEGÓCIOS LEVES****André Scotti**

☎ (41) 99859 2322

@ luiz.dairiki@ouroverde.net.br

**GERENTE COMERCIAL RELACIONAMENTO LEVES****Luiz Dairiki**

☎ (41) 99859 2322

@ luiz.dairiki@ouroverde.net.br

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, 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

☎ (41) 3239 7000

@ marketing@ouroverde.net.br

W www.ouroverde.net.br

Ouro Verde

Mais de 45 anos de experiência
em frotas para sua empresa ir
mais longe.

A Ouro Verde oferece soluções completas em terceirização e gestão de frota para que sua empresa foque em seu próprio negócio. Com a Ouro Verde, ganhe tempo e reduza investimento em capital imobilizado. Tudo para você alcançar o máximo desempenho da sua frota.



Terceirização de Frotas: Soluções para veículos, máquinas e equipamentos pesados. Manutenções, multas, documentação, seguro, cuidamos de tudo para que você fique tranquilo.



Gestão de Frotas: Pioneirismo no segmento no Brasil, as melhores ferramentas para uma gestão efetiva de sua frota própria ou terceirizada, trazendo mais economia e segurança para sua empresa.

WWW.OUROVERDE.NET.BR

(41) 3239-7000

**OUROVERDE**

AO SEU LADO, SEMPRE À FRENTE

Unidas



SERVIÇOS

A Unidas é a segunda maior locadora de veículos do Brasil e líder em locação de frotas para empresas. Buscamos sempre a melhoria da qualidade do nosso serviço, a satisfação dos nossos clientes e a valorização das pessoas que fazem parte da nossa Companhia. Oferecemos um portfólio completo de soluções de mobilidade para pessoas e empresas com foco na eficiência, comodidade e transparência.



DIRETOR DE NOVOS NEGÓCIOS E RI

José Azevedo

C (11) 98953 9972

E azevedo@unidas.com.br



GERENTE GERAL NOVOS NEGÓCIOS

Rogério Palhares

T (19) 98256 0007

T (19) 3242 1800

E rogerio.palhares@unidas.com.br

ENDEREÇO

Unidas Locadora de Veículos Ltda

R. Cincinato Braga, 388

Bela Vista, São Paulo, SP - CEP 01333-010

T (31) 3319-1580

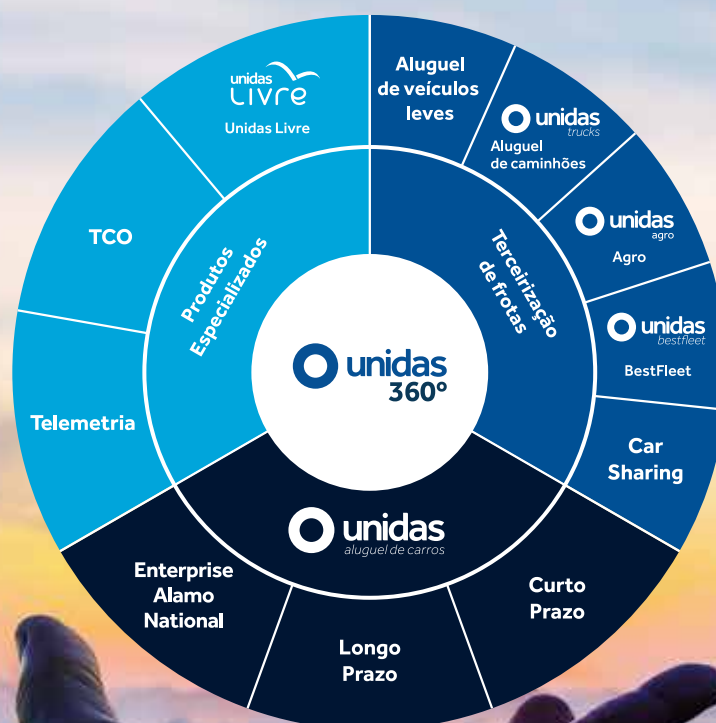
E frotas.loc@unidas.com.br

W www.unidas.com.br

Desde o carro que você aluga para curtir suas férias até as soluções de terceirização de frotas.

A **Unidas 360°** é a plataforma de soluções em mobilidade **mais completa do mercado.**

Acesse e saiba mais:
frotas.unidas.com.br



Vamos juntos.





SERVIÇOS



Alelo Auto

SERVIÇOS

O Alelo Auto é a plataforma de gestão com soluções completas para a sua frota. Conheça as vantagens:

Controle e Gestão

- Parametrização de regras de utilização dos cartões e controle dos desvios de consumo.
- Relatórios financeiros e operacionais, como gestão de CNH, emissão de CO2 e análise de consumo da frota.
- Paineiro da Frota: ferramenta inteligente de gestão de indicadores parametrizáveis pelo gestor para agilidade na tomada de decisão.
- Aplicativo Minha Frota: facilidade e controle da frota na palma da mão. Permite realizar carga emergencial nos cartões em tempo real, alterar senha de cartão veículo, consultar o motivo e liberar uma transação negada e muito mais!

Serviços para Frota

- Gestão de Manutenção
- Gestão de Documentação
- Serviço de Recolha de Notas Fiscais
- Assistência 24h

Serviços de Valor Agregado

- Consultoria de Frota
- Palestras de Direção Defensiva

Soluções de Mobilidade

- Alelo Mobilidade, meio de pagamento multimodal
- Solução de Carro Compartilhado
- App Carona Corporativa

Alelo Auto

Sua frota é o que nos move
Saiba mais em www.alelo.com.br



SUPERINTENDENTE COMERCIAL

Antonio Carlos Priore

C (11) 99704 3510

E apriore@alelo.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS

Arthur Gimenez Oda

C (11) 94469 9915

E aoda@alelo.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS

Eduardo Scotti

C (31) 97121 1882

E escotti@alelo.com.br



GERENTE NACIONAL DE PÓS VENDA

Fabiana Valente

C (11) 99890 5240

E favalente@alelo.com.br

ENDEREÇO

Alelo

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

T (11) 2188 1845

W www.alelo.com.br

ALELO AUTO

A plataforma de gestão completa para você administrar todos os seus gastos com **combustível** e **despesas automotivas**.

PAINEL DA FROTA

Ferramenta inteligente de gestão de indicadores da sua frota.

- ✓ Consumo de combustível por veículo
- ✓ Comparativo de preço unitário de combustível por região
- ✓ Análise de consumo por filiais e bases
- ✓ Status da CNH dos Motoristas
- ✓ Dashboard personalizável por operação



SERVIÇOS ADICIONAIS PARA A SUA FROTA



Gestão de manutenção



Recolha de Nota Fiscal de abastecimento



Assistência 24h, 7 dias por semana



Carro compartilhado

FALE COM O NOSSO TIME COMERCIAL



ALELOBRASIL



@ALELOBRASIL



ALELO BRASIL



Inteligência que conecta pessoas e negócios

**COFUNDADOR E DIRETOR EXECUTIVO****Rodrigo Mourad**

☎ (11) 97219 5371

@ rodrigo@cobli.co

**VICE PRESIDENTE DE NOVOS NEGÓCIOS****Renato Sabato**

☎ (11) 94234 9301

@ renato@cobli.co

**DIRETOR DE VENDAS****Renan Nakane**

☎ (11) 97307 7610

@ renan@cobli.co

ENDEREÇO**Cobli**Alameda Santos, 1165, 7º andar
Jardim Paulista, São Paulo - SP
CEP 01419-002

☎ (11) 4810 2200

@ euquero@cobli.co

www.cobli.co

Cobli

SERVIÇOS

A Cobli acredita que a logística será conectada no futuro. Isso significa que gestores de frotas não mais terão que tomar decisões sem informações e via walkie talkies. Para isso, a Cobli está conectando as frotas do Brasil (e outros países Latam) via Internet das Coisas e criando uma plataforma de inteligência de frotas para garantir que qualquer coisa chegue aonde precisa mais rápido.

A empresa, que atende a mais de 150 tipos de indústrias e serviços e tem milhares de usuários em todo Brasil e no exterior, acredita que os dados irão guiar as organizações mais eficientes para os clientes mais exigentes.

Por isso, sua plataforma auxilia em diversos pontos de gestão de frotas no dia a dia:

- Monitoramento com a maior frequência de atualização do mercado, rotas otimizadas, gestão de custos e de manutenção para frotas de todos os tamanhos.
- Identificação de qual motorista está dirigindo a partir do modo de condução, evitando fraudes.
- Pontos de interesse ou cercas eletrônicas determinadas pelo gestor de frotas que emitem uma notificação cada vez que são acessadas.
- Economia de combustível: com inteligência artificial e suporte na implantação do projeto, a Cobli auxiliou uma transportadora do interior de São Paulo a economizar até R\$2 milhões por ano com combustível corrigindo modo de condução dos motoristas.

A solução da Cobli foi reconhecida internacionalmente ao alcançar a posição de primeira startup da América Latina a vencer o Harvard New Venture Competition, da Universidade de Harvard, ultrapassando 190 projetos inovadores do mundo todo. O prêmio se juntou aos mais de R\$30 mi já recebidos de investidores internacionais.

**CEO****Marcelo Lemos**

☎ (11) 2366 3919

@ marcelo@grupoecar.com.br

**DIRETOR GERAL****Francisco Carvalho**

☎ (11) 95712 1313

@ francisco@grupoecar.com.br

ENDEREÇO**ECAR Despachante**Rua Padre Adelino, 2074 3º andar
Tatuapé, São Paulo, SP
CEP 03303-000

☎ (11) 2366 3919

@ www.ecardespachante.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 para gestão e um sistema integrado com todas as bases de multas e informações do Brasil, 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.

Com essas ações o Grupo Ecar já recuperou e evitou mais de R\$ 200 milhões em multas para seus clientes ao longo dos 10 anos de atividade.

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

Ituran



SERVIÇOS

A Ituran é uma multinacional israelense que atua no Brasil e em outros países, como Israel, Estados Unidos, Argentina, Colômbia, Equador e México oferecendo produtos para a proteção contra roubo e furto de veículos, cargas e frotas, entre outros. A empresa, que chegou ao País em 1999, apresenta resultados significativos e índices imbatíveis de eficiência. Desde então, cresce continuamente, contando com mais de 700 mil clientes ativos, 1.100 funcionários e recuperou mais de 85 mil veículos, o que equivale a um patrimônio aproximado de R\$ 3,5 bilhões.

Certificada pelo sistema de gestão de qualidade ISO 9001, a Ituran já conquistou por 2 anos seguidos o prêmio "Maiores e Melhores", o mais importante prêmio do transporte brasileiro na categoria de "Monitoramento e Rastreamento". Também já foi ganhadora do prêmio "Os Melhores da Categoria Serviços de Transporte", o que comprova a solidez da empresa.

A Ituran possui Soluções para Frotas seja qual for o segmento de atuação, tamanho e modelo da frota. Permitindo um melhor e mais apurado controle operacional, com uma análise mais refinada e estratégica para o negócio da sua empresa. Com a tecnologia de telemetria da Ituran, nossos clientes podem integrar os dados para uma plataforma de gestão de frotas de nossos clientes ou parceiro Ituran, cruzando dados do cartão combustível, locadoras e outras empresas, gerando dados mais precisos e concisos em um único local. Conseguimos tornar sua frota mais segura, mais eficiente e economicamente sustentável. Entre em contato com a nossa equipe e conheça as soluções que podem mudar a rentabilidade de qualquer negócio.

CEO ITURAN BRASIL

Amit Louzon

T (11) 5185 9072

@ amit.louzon@ituran.com.br

DIRETOR COMERCIAL CORPORATE

Fabio Acorci

T (11) 5185 9103

@ fabio.silva@ituran.com.br

GERENTE COMERCIAL CORPORATE

Claudio Vilar

T (11) 5185 9102

@ claudio.vilar@ituran.com.br

GERENTE DE NEGÓCIOS

Deivis Moraes Tofaneto

T (11) 5185 9502

@ deivis.tofaneto@ituran.com.br

ENDEREÇO

Ituran Brasil

Rua Verbo Divino, 1601 - Chácara Santo Antonio
São Paulo, SP CEP 04719-002

T 0800 33 37682

W ituran.com.br

SOLUÇÕES PARA FROTAS

Sua frota mais segura, mais eficiente e economicamente sustentável.



Redução de Acidentes



Economia com Manutenção



Redução de Custos da Empresa



Mais Segurança



Sustentabilidade Ambiental

0800 33 37682

Ou pelo WhatsApp: (11) 94552-4053

ituran.com.br

Conheça mais um pouco das soluções que podem mudar a rentabilidade de qualquer negócio.



**CEO****Hermes Nunes**

presidencia@eco7brasil.com.br

DIRETOR DE PARCERIAS**Thiago Rocha**

comercial@eco7brasil.com.br

DIRETOR COMERCIAL**Everton Rocha**

vendas@eco7brasil.com.br

ENDEREÇO**Eco 7 Brasil**

(64) 3411 0737

vendas@eco7brasil.com.br

www.eco7brasil.com.br

MATRIZAv. Goiany Prates de Oliveira, 1239 Setor Sul
Trindade - GO, CEP 75380-000**FILIAL - BARRA FUNDA**Rua Norma Pieruccini Giannotti, 539
Várzea da Barra Funda
São Paulo - SP, CEP 01137-010

ECO 7 BRASIL

ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL PARA FROTA LEVE MAIS SUSTENTÁVEL

A Eco 7 Brasil é uma empresa de desenvolvimento de tecnologias e fabricação de acessórios e equipamentos para veículos mais sustentáveis. Está na vanguarda em desenvolvimento de tecnologias de injeção ecológica, algo que será necessário para o universo automotivo por muitos e muitos anos a vir.

Com parcerias exclusivas, a empresa ajuda a diminuir os impactos negativos da vida urbana. Atendendo as necessidades de seus parceiros em não somente diminuir o consumo de seus veículos, mas principalmente atingir maior eficiência dos motores.

Com gestão tecnológica avançada e processos operacionais altamente customizados, desenvolvemos resultados reais para uma melhor eficiência garantida da sua frota leve. O carro chefe da Eco 7 Brasil, abre caminho com a solução para um dos, se não o maior vilão das frotas leves, custo com combustível.

Com o ECOBOX, um módulo acoplável de injeção ecológica que não altera a originalidade do carro e aumenta a autonomia em mais de 30% no km/l. A Injeção Ecológica é uma Tecnologia incentivada pelo governo Brasileiro, lei 15.997, sancionada em maio de 2014 e o ECOBOX possui patente internacional, garantia e muito mais. Instalado, reduz em mais de 60% das emissões de poluentes, melhorando a performance e eficiência do motor.

O módulo, através da tecnologia patenteada de injeção ecológica, é um super microprocessador que atende a todos os padrões automotivos e trabalha na equalização dos sinais dos sensores para que a informação chegue aos componentes de maneira padrão e sem oscilações, em retorno, o veículo trabalha de maneira mais eficiente e personalizada, gerando menos poluentes para o meio ambiente e com uma redução no consumo de no mínimo 30%.

**CEO****Gustavo Ladeira**

(11) 3660 5601

gustavo.ladeira@pointerciello.com.br

DIRETOR COMERCIAL E MARKETING**Pedro Maniscalco**

(11) 99184 9633

pedro.maniscalco@pointerciello.com.br

DIRETOR DE PARCERIAS**Marcos Valillo**

(11) 96685 8181

(11) 99369 7323

marcos.valillo@pointerciello.com.br

GERENTE COMERCIAL**Daniela Signoretti Aguiar**

(11) 94552 0193

daniela.aguiar@pointerciello.com.br

ENDEREÇO**Pointer Cielo do Brasil**Condomínio Empresarial Araguaia
Al. Araguaia, 1.142 Bloco 2 3º andar
Barueri, SP - CEP 06455-000

(11) 3660 5600

comercial@pointerciello.com.br

www.pointerciello.com.br

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.

VALECARD

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 em uma conta única, o que dispensa o multipagamento. Também oferece informações como: valores, datas, volume em litros, tipo de combustível, preço por litro e postos onde os abastecimentos foram feitos. 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 e tem como base o diagnóstico do cenário, que é realizado por uma equipe especialista no gerenciamento de frotas. O que permite ganhos como consultoria 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 dos estudos destes dados, são gerados relatórios gerenciais, gráficos, estatísticas e painéis estratégicos para ajudar na redução da ociosidade e de custos.

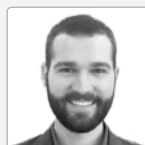
PLATAFORMA. Todos os recursos do sistema Manutenção e uma equipe técnica especializada estão à disposição das empresas clientes. Assim, pode reduzir custos com a gestão integral ou parcial de manutenções automotivas, de equipamentos e outros. A gestão é toda realizada pela plataforma de serviços. O cliente,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

TELEMETRIA. Tecnologia de captação remota que faz o acompanhamento de dados importantes dos veículos, de forma detalhada. Com isso, o gestor acessa, em tempo real, informações como: controle do consumo de combustível, quilometragem, velocidade média e rotas percorridas.



CEO

José Geraldo Ortigosa



DIRETOR DE PRODUTOS E INOVAÇÃO

Alan Ávila

T (34) 98407 4228

@ alan.avila@valecard.com.br



DIRETOR COMERCIAL

Luís Flávio Cardoso

C (34) 98414 3463

T (34) 3293 2246

@ luis.cardoso@valecard.com.br

ENDEREÇO

VALECARD

Rua Machado de Assis, 904 - Centro

Uberlândia, MG

CEP 38400-112

T 0800 701 5402

@ comercial@valecard.com.br

W www.valecard.com.br

W www.lojavalecard.com.br

VELTEC

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, Light, Raízen, Bunge.

A Veltec foi comprada pela Trimble, uma provedora americana de tecnologia. Os produtos da Trimble são utilizados em mais de 150 países, em indústrias variadas incluindo: agricultura, construção, geoespacial e transporte e logística. Trimble e Veltec irão colaborar para entregar soluções que evoluam a segurança e a eficiência do transporte em toda parte.

PORQUE SOMOS DIFERENTES?

- Videomonitoramento e sensor de fadiga
- 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



DIRETOR DE NEGÓCIOS

Dalton Swain Conselvan

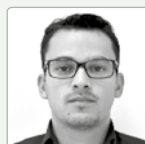
@ dalton@veltec.com.br



GERENTE COMERCIAL

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

Av. Marquês de São Vicente, 446 - Sala 1512 - Barra Funda

São Paulo - SP - CEP 01139-000

T 3003 1199 (capitais e regiões metropolitanas)

T OXX+DDD local + 3003-1199 (demais cidades)

W www.veltec.com.br

Chevrolet Onix 2019: mais completo e atrativo

Pelo quarto ano seguido, Onix mantém a liderança de emplacamentos e lidera também as Vendas Diretas. Modelo se descola do Monza, com quem compartilhava o posto de “tricampeão” da Chevrolet

Líder absoluto na preferência do brasileiro há quatro anos consecutivos e líder em Vendas Diretas, o Chevrolet Onix se reforça em *design* e conteúdo, quesitos mais valorizados pelo consumidor de estilo de vida moderno e dinâmico.

Para a fabricante, o segredo do sucesso do modelo está na inovação. “O Onix é o carro mais admirado do segmento por melhor atender este consumidor conectado dos dias de hoje, oferecendo um conjunto imbatível de *design*, tecnologia e eficiência energética. Isso em versões específicas para cada perfil de usuário”, diz Hermann Mahnke, diretor de Marketing da Chevrolet.

Na linha 2019, o Novo Onix fica ainda mais completo em relação a conforto e segurança. O modelo da Chevrolet ganha também acabamentos externos e internos que o deixam mais atrativo visualmente.

As evoluções abrangem inicialmente as versões LT (1.0 MT6 e 1.4 MT6/AT6), Advantage (1.4 AT6), Effect (1.4 MT6), LTZ (1.4 MT6/AT6) e Activ (1.4 MT6/AT6), cada qual com uma estratégia pensada para seu público-alvo.

Visual

Um dos itens externos que mais chamou a atenção do consumidor foram as rodas aro 15 em preto brilhante de aparência esportiva. Elas passam a incorporar a partir de então o Onix Effect e o Onix Activ, em sintonia com os retrovisores e o adesivo de coluna em mesmo tom.

Os faróis passam a contar com lâmpadas do tipo Blue Vision, para melhor



visibilidade e conforto visual ao dirigir – a tecnologia é extensiva às versões LTZ e Effect, que ganham ainda novos revestimentos para os bancos, em material *premium* nas áreas de contato.

O Onix é o compacto de maior projeção comercial da Chevrolet na atualidade, com quase 250 mil unidades emplacadas no acumulado de 2018, o que o posiciona no ranking dos 10 mais vendidos da categoria no mundo

Entre as novidades válidas para toda a gama estão o assento traseiro central com apoio de cabeça e cinto de segurança três pontos além do sistema de iluminação do quadro de instrumentos e demais comandos da cabine em LED branco – igual ao do Chevrolet Cruze.

Além do amplo espaço para os passageiros traseiros, o usuário do Onix elogia o comprometimento da Chevrolet com a constante evolução do produto e de seus serviços, refletindo no prestígio do carro no mercado. Tanto que o produto vem sendo ano após ano o modelo de maior valor de revenda da categoria.

Os bancos têm revestimento híbrido que combina material *premium* e tecido, com destaque para gráfico estilizado em alto relevo. Computador de bordo e volante com controle do sistema de áudio também são outras tecnologias presentes em toda a gama.

A configuração LT 1.0 com multimídia Mylink, além da câmera de ré, ganha retrovisores externos com ajuste elétrico e nova moldura do console da alavanca do câmbio de seis marchas; enquanto a configuração LT com motor 1.4 adiciona roda de alumínio aro 15 com acabamento exclusivo e grade com moldura cromada.

Independentemente da versão, o Onix já oferecia uma lista completa de itens de comodidade e segurança,

Chevrolet Onix LTZ 2019

PREÇO SUGERIDO:

a partir de R\$ 54.790

CILINDRADA:

1.389 cm³

POTÊNCIA MÁXIMA:

**106 cv (E) / 98 cv (G)
a 6.000 rpm**

TORQUE MÁXIMO LÍQUIDO:

**13,9 mkgf (E) / 13,0 mkgf (G)
a 4.800 rpm**

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

3.933/1.705/1.476 mm

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:

54 litros



como direção com assistência elétrica, ar-condicionado, bancos e cinto do motorista com regulagem de altura, travas e vidros elétricos com controle remoto, sistema de monitoramento da pressão dos pneus, alerta de mudança de marcha, sistema Isofix e Top Tether para fixação de cadeirinhas infantis.

O Onix se destaca também pelo desempenho e eficiência energética acima da média do segmento tanto na configuração 1.0 ECO (até 80 cv) com transmissão manual de seis marchas, quanto na configuração equipada com motorização 1.4 ECO (até 106 cv) com transmissão manual ou automática de seis marchas. ■■■■■■



Honda HR-V 2019: conceito aprimorado



Honda HR-V ELX

PREÇO SUGERIDO:

R\$ 108.500

CILINDRADA:

1.799 cm³

POTÊNCIA MÁXIMA:

**139 cv (E) a 6.300 rpm
e 140 cv (G) a 6.500 rpm**

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

4.329/1.772/1.586 mm

PORTA-MALAS:

437 litros

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:

51 litros



O líder de vendas por dois anos consecutivos do segmento de SUVs compactos e produto mais vendido da Honda no Brasil foi renovado em todos os aspectos, trazendo ao consumidor um modelo refinado em linhas, ainda mais confortável e completo

Revolucionário em sua concepção que combina *design* de cupê, com espaço interno de minivan e porte de utilitário esportivo, o Honda HR-V recebeu sua primeira atualização no *design*, aprimoramentos dinâmicos e mais

equipamentos em sua linha 2019.

O *design* baseado no conceito Dynamic Cross Solid, que busca transmitir a sensação de força e dinamismo foi reformulado, em especial na dianteira, com a adoção de um novo conjunto, que reforça o aspecto SUV do HR-V.

A nova grade frontal, mais larga e com o logotipo da Honda em posição mais horizontal e marcante, percorre toda a área frontal e avança sobre os novos faróis – refletindo a identidade visual dos modelos mais atuais da Honda. Os novos faróis, mais eficientes e tecnológicos, trazem luzes diurnas de rodagem em LED integradas e conjunto óptico duplo, com sistema de projetor no farol baixo, permitindo uma iluminação eficiente e definida em diversas condições de uso.

O novo para-choque reforça a robustez refinada do HR-V 2019 e abriga os novos faróis de neblina redondos, que substituem as peças ovais do modelo anterior.

Tecnologia

No interior do HR-V 2019, há novos bancos dianteiros, com *design* mais

moderno e com apoio superior para a região das costas e pernas. Além disso, desenvolveu novos materiais de acabamento, como um novo grafismo para os bancos revestidos com tecido e a adoção, na versão EXL de couro perfurado e costuras duplas.

O HR-V 2019 é oferecido em três versões, LX, EX e EXL, todas equipadas com o eficiente motor 1.8 16V FlexOne de até 140 cv na gasolina e 139 cv no etanol. Em todas as variantes, o HR-V adota transmissão CVT

O console central elevado, que transmite a sensação de um *cockpit* recebeu um revestimento inédito e novos porta-copos. O acabamento traz detalhes cromados, que reforçam o refinamento e a sofisticação do modelo. A versão EXL traz ainda novo painel de instrumentos Triple Ring Ambient

Meter, com três arcos iluminados, e computador de bordo incorporado.

O sistema de áudio também foi aprimorado. A versão EXL recebeu uma nova central multimídia de 7", desenvolvida no Brasil, que traz conectividade com os sistemas Apple CarPlay e Android Auto.

De fácil operação, essa nova central traz manuseio semelhante ao de um tablet, permitindo a operação intuitiva de mapas do sistema de navegação do Waze, além da reprodução de músicas via Bluetooth, por dispositivos portáteis, ou de serviços de streaming. Essa central multimídia traz ainda navegação GPS 3D integrado.

A versão LX e EX, por sua vez, oferecem sistema de áudio com tela de 5", com conexões USB e bluetooth. A versão EX traz câmera de ré com três modos de visão.

Dinâmica

O HR-V 2019 recebeu melhorias dinâmicas que tornaram o SUV ainda mais refinado no rodar. São aprimoramentos da suspensão, do isolamento acústico e da transmissão CVT que tornaram o modelo ainda mais confortável, sem reduzir, contudo, a dinâmica superior de condução que o modelo proporciona.

A transmissão CVT, por sua vez, recebeu nova calibragem, que torna mais progressiva a aceleração nas condições de "anda e para" fazendo com que a rotação do motor não suba excessivamente em situações de aceleração em trânsito, aumentando o conforto para os ocupantes nessas condições.

O HR-V 2019 é oferecido em três versões, LX, EX e EXL, todas equipadas com o eficiente motor 1.8 16V FlexOne de até 140 cv na gasolina e 139 cv no etanol. Em todas as variantes, o HR-V adota transmissão CVT – com simulação de sete velocidades e aletas para trocas de marchas no volante, nas versões EX e EXL. ■■■■■■



Volkswagen T-Cross: equipamentos únicos e economia

Primeiro SUV feito pela Volkswagen no Brasil, o T-Cross é uma plataforma global, com características específicas para os clientes da América Latina, reforçando a estratégia de Regionalização da Nova Volkswagen

O T-Cross é o único modelo em seu segmento a oferecer recursos como o painel de instrumentos totalmente digital, seletor de perfil de condução, Controle de Estabilidade (ESC) de série, bloqueio eletrônico do diferencial, Park Assist 3.0, suporte para *smartphone* no painel, quatro entradas USB (inclusive para o banco traseiro), iluminação ambiente em LED e acabamento com apliques decorativos no painel.

Além de todos esses equipamentos únicos, o T-Cross conta com faróis Full LED, seis *airbags*, teto solar panorâmico e saída de ar-condicionado para o banco traseiro, entre outros recursos.

O T-Cross tem quatro versões: T-Cross 200 TSI (a única a trazer o câmbio manual de seis marchas); T-Cross 200 TSI Automático; T-Cross Comfortline 200 TSI e T-Cross Highline 250 TSI – todas essas equipadas com o câmbio automático de seis marchas.

O T-Cross se destaca pelo comportamento dinâmico, características dos veículos produzidos sobre a Estratégia Modular MQB e pelos motores TSI, de alta eficiência energética e prazer ao dirigir. Tem cabine espaçosa e confortável e é equipado com avançados recursos de tecnologia, conectividade e segurança.

Motores

O T-Cross tem exclusivamente motores TSI, que combinam injeção direta de combustível e turbocompressor para entregar alta eficiência energética e prazer ao dirigir. O motor 200 TSI

Total Flex desenvolve potência de até 128 cv a 5.500 rpm, com etanol – com gasolina, são 116 cv, à mesma rotação. O torque máximo é de 20,4 kgfm, com gasolina ou etanol, sempre na faixa de 2.000 rpm a 3.500 rpm.

Esse motor pode ser combinado a duas opções de câmbio, ambas de seis marchas: manual ou automática com função Tiptronic, que também conta com as aletas no volante para troca de marcha – *shift paddles*.

O tanque de combustível do T-Cross tem capacidade para 52 litros. O T-Cross mede 4.199 mm de comprimento e 1.568 mm de altura, com 2.651 mm de distância entre-eixos. A capacidade do porta-malas do T-Cross varia entre 373 e 420 litros.

Primeiro SUV feito pela Volkswagen no Brasil, o T-Cross é o primeiro carro conectado da América Latina. O modelo oferece de série na versão Highline, e como opcional para as demais versões, o VW Connect, primeira plataforma digital que conecta as principais informações do veículo em um aplicativo.

Essa tecnologia não substitui o

Manual Cognitivo, que utiliza o sistema IBM Watson para responder aos motoristas questões sobre o veículo, incluindo informações contidas no manual do carro.

O modelo oferece de série na versão Highline e, como opcional para as demais versões, o VW Connect, primeira plataforma digital que conecta as principais informações do veículo em um aplicativo

Manutenção

O Volkswagen T-Cross chega com dois importantes reconhecimentos de qualidade: é o SUV com menor custo de reparo do mercado brasileiro. O modelo tem as três primeiras revisões (10.000 km, 20.000 km e 30.000 km) gratuitas para todas as versões (200 TSI, 200 TSI Automático, Comfortline

VW T-Cross 250 TSI

PREÇO SUGERIDO:

a partir de R\$ 84.990

CILINDRADA:

1.395 cm³

POTÊNCIA MÁXIMA:

150 cv (E) a 4.500-6.000 rpm e 150 cv (G) a 5.000 rpm

VELOCIDADE MÁXIMA:

198 km/h

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

4.199/1.760/1.570 mm

ACELERAÇÃO 0-100 KM/H:

8,7 segundos

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:

52 litros



200 TSI Automático e Highline 250 TSI Automático). Com isso, o plano de manutenção do T-Cross até os 60.000 km é 53% mais barato que a média dos concorrentes.

O T-Cross também tem o menor custo de propriedade do segmento (é 9% mais em conta do que a média). No cálculo são projetados em quatro anos os custos do veículo com consumo de combustível, itens de desgaste, taxas de licenciamento e IPVA, além de seguro e manutenção. E sua cesta de peças é 3% mais barata que a média. ■■■■■■



Mercedes-Benz Classe A: tecnologia inovadora



Mercedes-Benz Classe A 250 Vision

PREÇO SUGERIDO:

R\$ 194.900

CILINDRADA:

1.991 cm³

POTÊNCIA MÁXIMA:

224 cv a 5.800 rpm

VELOCIDADE MÁXIMA:

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

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

4.419/1.992/1.440 mm

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:

43 litros



O novo Mercedes-Benz Classe A chega ao Brasil na versão A 250 Vision, com o novo e eficiente motor quatro cilindros turbo 2.0 e 224 cv e segue a nova linha de design da marca

O novo Mercedes-Benz Classe A está dinâmico e jovem como sempre, no entanto, maior e mais confortável do que nunca. O modelo redefine o conceito de luxo moderno na categoria dos compactos e revoluciona o design interior. Além do inovador sistema Mercedes-Benz User Experience

(MBUX), oferece uma variedade de funções que anteriormente eram reservadas às classes superiores. O modelo conta também com faróis em LED.

O estilo do novo Classe A é o próximo passo na filosofia de design da Mercedes-Benz. Suas dimensões e proporções otimizadas levaram a uma nova linguagem do design do modelo compacto. O exterior destaca a esportividade, dinamismo e emoção. Já o interior está completamente redefinido, com visual moderno e de vanguarda.

A arquitetura do interior é modelada pelo design de vanguarda do painel: pela primeira vez, foi totalmente eliminada a presença de uma cobertura acima do cockpit. Em consequência, o corpo principal do painel em formato de asa se estende de uma porta dianteira a outra sem nenhuma descontinuidade visual. As saídas de ar da ventilação com aparência de turbina são outro destaque.

Multimídia

O novo Classe A é o primeiro modelo da Mercedes-Benz a apresentar o novo sistema multimídia inteligente e intuitivo MBUX. Esse sistema é uma

revolução para a experiência de uso do veículo.

O exterior do novo Classe A destaca a esportividade, dinamismo e emoção, enquanto o interior está completamente redefinido, com visual moderno e de vanguarda

Um dos principais elementos de destaque é o cockpit Widescreen de alta resolução com diversas possibilidades de operação: por meio do volante multifuncional, do touchpad no console central, via toque no próprio display de mídia ou o inovador controle vocal inteligente. Funções como ajuste do ar-condicionado, escolha de uma estação de rádio e abertura da persiana do teto-solar podem agora ser facilmente acessadas por meio do comando de voz.

O modelo conta com maior espaço interno para os ombros, cotovelos e cabeça, além, de acesso mais fácil à traseira são benefícios evidentes, assim como o compartimento de bagagem, mais amigável para o uso familiar e recreativo. A visibilidade em todo o entorno também melhorou consideravelmente. Isso ajuda tanto na segurança como na impressão de espaço. A capacidade do compartimento de bagagem atrás dos bancos traseiros é 370 litros - 29 litros mais do que no modelo anterior.

Mecânica

O Classe A é equipado com o motor de quatro cilindros com 224 cv e 350 Nm de torque e com transmissão de dupla embreagem 7G-DCT de sete velocidades. O motor M 260 tem dois litros de cilindrada. Novos equipamentos incluem o comando Camtronic para o eixo das válvulas de admissão. O motor a gasolina traz de série o filtro de partículas.

O modelo conta com as rodas de 18 polegadas com cinco raios e o sistema Dynamic Select (diferentes modos de condução, que vão desde um modo confortável, até o mais esportivo ou econômico) como equipamentos de série. Como seus antecessores, o novo Classe A tem suspensão dianteira McPherson. O veículo tem uma sofisticada suspensão traseira com quatro braços.

O eixo traseiro é montado em um subchassi isolado da carroceria por coxins de borracha para que menos vibrações sejam transferidas da suspensão para o interior do automóvel. A proporção de alumínio nos componentes da suspensão é uma das mais altas em qualquer sistema de suspensão nessa classe de veículos.

A versão A 250 Vision é equipada de série com suspensão comfort com molas de aço e amortecedores configurados especialmente para unir conforto e esportividade. ■■■■■■



Volvo V60: nova geração da *station wagon* premium

Espaçosa, confortável, com dirigibilidade refinada e tecnologias de ponta garantem segurança exemplar de um dos carros mais modernos do mundo

A Volvo Car Brasil trouxe ao País um dos veículos globais mais emblemáticos de sua gama: a dinâmica e versátil *station wagon* V60. O modelo chegou ao mercado brasileiro em versão única de acabamento, Momentum. A exemplo do XC60 e dos modelos da série 90, como o XC90 e o S90, a V60 é fabricada sobre a moderna plataforma modular Scalable Product Architecture (SPA), garantindo uma experiência de condução dinâmica, proporções exclusivas e as mais recentes tecnologias de segurança. Apresenta ainda um novo padrão para o segmento *premium* das *stations* médias com um interior luxuoso, ótimo espaço e conectividade avançada.

As station wagons são reconhecidas pela estabilidade e dirigibilidade apurada. O Volvo V60, entretanto, vai além ao oferecer modos de direção para proporcionar ao motorista uma experiência mais dinâmica ao volante

Os traços que definem o Volvo V60 simbolizam o mais puro *design* escandinavo. Dinâmico e elegante, o modelo possui forte personalidade ressaltada por uma grade dianteira imponente e faróis em Full LED no formato Martelo de Thor – elemento de destaque na linguagem de *design* da Volvo Cars.

As laterais com linhas esculpidas enfatizam a elegância do carro,



destacadas pelas barras de teto de alumínio, friso dos vidros laterais com acabamento no mesmo material e rodas de liga leve de 18 polegadas. A traseira é definida pela lanterna com feixes de LED, composta por um conjunto ótico elevado de desenho marcante, que se prolonga até a tampa do porta-malas.

Interior e mecânica

Luxuoso, o interior do V60 utiliza materiais genuínos por toda a cabine. Os passageiros contam com sistema de entretenimento e conectividade Sensus Connect, acessível pela tela antirreflexo sensível ao toque de 9 polegadas de LCD no painel central, que reúne praticamente todos os comandos do veículo em um único lugar.

Navegação, conectividade e entretenimento estão a pouquíssimos toques ou mesmo no comando de voz. A integração do *smartphone* está disponível com os aplicativos Apple CarPlay e Android Auto.

Com a nova plataforma modular, o novo V60 ganhou entre-eixos 9,6 cm maior que a geração anterior. Além disso, os assentos dianteiros estão mais finos e os traseiros, desenhados

para um melhor espaço para as pernas dos passageiros, garantindo excelente conforto a todos. O porta-malas tem volume de 529 litros, que podem ser expandidos para até 1.364 litros com o rebatimento dos bancos traseiros. O encosto traseiro do V60 adapta a diferentes necessidades com sua divisão 60/40, podendo ser dobradas para uma superfície de carga quase plana.

As *station wagons* são reconhecidas por sua estabilidade e dirigibilidade apurada. O Volvo V60, entretanto, vai além ao oferecer modos de direção para proporcionar ao motorista uma experiência mais dinâmica ao volante. Usando um botão de seleção posicionado entre os bancos dianteiros, o condutor pode alternar facilmente entre três configurações pré-estabelecidas ou personalizar a sua própria, que alteram rotação para mudança de marcha, resposta do acelerador e peso da direção.

O modelo dispõe de transmissão automática de oito velocidades acoplada ao renovado motor T5 Drive-E 2.0, quatro cilindros em linha, com turbocompressor e injeção direta de gasolina, que produz 254 hp de potência máxima a 5.500 rpm e 350 N.m

Volvo Novo V60 T5 Momentum

PREÇO SUGERIDO:

R\$ 209.950

CILINDRADA:

1.969 cm³

POTÊNCIA:

254 hp a 5.500 rpm

VELOCIDADE MÁXIMA:

235 km/h (limitada)

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

4.761/1.850/1.427 mm

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:

55 litros



de torque entre 1.500 e 4.800 rpm. Trata-se de um propulsor reconhecido por sua eficiência e baixo nível de emissão de poluentes.

O V60 está equipado com o inovador City Safety de segunda geração com assistente de direção, que entra em ação quando a frenagem automática sozinha não seria suficiente para evitar uma colisão em potencial.

A *station wagon* também disponibiliza como item de série sistema de alerta de mudança de faixa, sistema de proteção em saída de estrada, sistemas de proteção contra impactos laterais e lesões na coluna cervical, alerta de colisão frontal e sistema de monitoramento de pressão dos pneus. ■■■■





Honda inaugura segunda fábrica de automóveis

A Honda Automóveis do Brasil realizou, em março, a cerimônia oficial que marcou a inauguração de sua nova fábrica de automóveis no País, localizada na cidade de Itirapina, em São Paulo. O evento, que ocorreu nas instalações da nova unidade, contou com a presença do governador João Doria, e do presidente da Honda South America, Issao Mizoguchi, além de outras autoridades.

Localizada a aproximadamente 200 km da capital e 100 km da planta de automóveis de Sumaré, a fábrica iniciou suas operações no dia 27 de fevereiro, com o faturamento do primeiro Fit produzido no local.

Fluxos mais seguros, processos otimizados, tecnologias mais avançadas e

ganhos em sustentabilidade, tais quais vistos nas mais modernas fábricas de automóveis Honda no mundo, são realidade na fábrica de Itirapina e fortalecem a operação. A linha de montagem foi projetada para atender a produção de modelos diversificados e permitir modificações tecnológicas futuras.

A Honda aproveitou a ocasião para também anunciar a expansão das operações da Honda Energy, subsidiária da Honda Automóveis do Brasil dedicada à geração de energia eólica. Com a construção de uma torre adicional, a Honda Energy passará a contar com dez aerogeradores e suprirá a demanda energética da nova fábrica. ■■■■■■

Fonte: Imprensa Honda Automóveis do Brasil

Unidade da Nissan completa 300 mil veículos produzidos

Em menos de cinco anos de operação, a Nissan alcançou os 300 mil veículos produzidos no Complexo Industrial de Resende. Um Nissan Kicks foi o responsável pela marca histórica. Inaugurada em abril de 2014, a unidade do Sul fluminense produz o crossover Nissan Kicks e os compactos March e Versa.

Atingir a marca de 300 mil veículos produzidos demonstra a maturidade do Complexo Industrial de Resende. Em setembro de 2017, cerca de três anos e meio após o início das operações, a fábrica do sul fluminense chegou aos 150 mil carros produzidos. Para alcançar a marca atual, o dobro daquela, a Nissan precisou de apenas 16 meses.

Mais que atender às demandas do mercado brasileiro e as necessidades do consumidor local, o complexo também é um

importante centro de exportações para toda a América Latina. Unidades produzidas em Resende são exportadas para diferentes mercados, como Argentina, Bolívia, Chile, Costa Rica, Panamá, Peru, Paraguai e Uruguai. A fábrica de Resende é a primeira da Nissan na América Latina, operação que conta também desde julho de 2018 com a fábrica de picapes de Santa Isabel, em Córdoba, na Argentina, onde é fabricada a icônica Nissan Frontier.

O Complexo Industrial de Resende responde por um ciclo de produção completo. As atividades na unidade vão desde a área de estamparia até as pistas de testes, passando pela chaparia, pintura, injeção de plásticos, montagem e inspeção de qualidade, além da fábrica de motores. ■■■■■■

Fonte: Imprensa Nissan do Brasil



GM anuncia investimento de R\$ 10 bilhões no Brasil

O presidente da General Motors América do Sul, Carlos Zarlenga, anunciou em março um novo plano de investimentos da empresa no Brasil. Serão aportados R\$ 10 bilhões de 2020 a 2024 para o desenvolvimento de tecnologias inovadoras e a produção de veículos inéditos no Estado de São Paulo, destinados aos mercados da América do Sul.

“As ações que temos tomado com a participação de nossos parceiros estratégicos viabilizaram este novo e importante plano de investimentos que demonstra o nosso compromisso com o Brasil, nossos empregados, fornecedores, sindicatos e rede de concessionários, além de contribuir para sustentar a liderança de nossa marca Chevrolet”, disse Zarlenga.

Somando o plano anterior (2014-2019) com este novo aporte (2020-2024), a GM aportará o maior montante de investi-

mentos de uma empresa na história da indústria automotiva brasileira no período de uma década.

Além do aporte no desenvolvimento e produção de novos veículos, os investimentos também contemplarão novas tecnologias de produtos e manufatura, nas fábricas de São Caetano do Sul (SP) e São José dos Campos (SP).

“A indústria automotiva brasileira sofre com falta de competitividade por uma série de fatores, como a carga tributária excessiva e complexa, os custos logísticos amplificados por problemas de infraestrutura e dependência de um único modal de transporte, além dos altos juros. O modelo atual não é sustentável e como líderes de mercado vamos liderar este processo de transformação”, afirmou o executivo. ■■■■■■

Fonte: Imprensa GM do Brasil

VW celebra 20 anos da planta de São José dos Pinhais

Referência em modernidade, eficiência e sustentabilidade nos processos produtivos, a fábrica da Volkswagen em São José dos Pinhais (PR), completa 20 anos de atividades e acelera a produção do SUV T-Cross, que vai revolucionar o segmento no Brasil.

“Estamos com uma grande expectativa para a chegada do T-Cross ao mercado, recebendo avaliações muito positivas. O T-Cross será enviado para outros continentes. O mercado de SUVs é o que mais cresce no País, com aumento de 22,1% em todo o ano de 2018, enquanto outros segmentos evoluíram 10,6%, no mesmo período”, explicou o presidente e CEO da Volkswagen América Latina, Pablo Di Si.

Com investimentos da ordem de R\$ 2 bilhões, o T-Cross é o primeiro SUV produzido pela Volkswagen no Brasil e chega ao mercado nacional em abril. Para fabricar o T-Cross a unidade paranaense ganhou uma nova área de Armação, com 5.500m² de área construída e equipamentos de última geração, que permitirão maior flexibilidade na produção do novo modelo.

O investimento também abrange a completa modernização em todas as áreas com foco na aplicação de inovações da Indústria 4.0, que cria processos inteligentes e flexíveis, tendo a produtividade como um dos principais resultados. ■■■■■■

Fonte: Imprensa VW do Brasil



«O gestor precisa enxergar as locadoras como uma extensão de seu time»

Max Fernandes
Diretor executivo da Movida Frotas



Fotos: Movida/Divulgação

A Movida chegou, no fim de 2018, a uma frota de quase 93 mil veículos, crescimento de 3.917% (40 vezes) se comparado com o volume de 2013. Nos últimos três anos, a empresa investiu cerca de R\$ 6,3 bilhões em sua frota, o que possibilitou ultrapassar mais cem modelos de carros e diversificar a sua frota, com modelos exclusivos, como HB20, Audi A3 e A4, Mercedes-Benz C180, Jeep Renegade e Fiat Toro.

Desse volume, mais de 63 mil veículos estão direcionados a *rent a car* e cerca de 30 mil para a gestão de frotas, área que cresceu mais 43% no último ano, explica o diretor executivo da Movida Frotas, Max Fernandes.

Para Fernandes, um dos desafios para que o setor cresça no Brasil é desmistificar um paradigma empresarial e que o gestor de frotas passe a ver as locadoras como extensão de seu time. “Os especialistas da locadora auxiliam o gestor a encontrar os melhores custos que vão além do valor do carro”, ressalta. Leia na entrevista.

Como a Movida cresceu na área gestão e terceirização de frotas leves?

A Movida Frotas dobrou o número de veículos na terceirização de frotas no último ano. Saímos de 15 mil veículos em 2017 para quase 30 mil no final do ano passado, crescimento de 40% na nossa receita. Esse

“A terceirização, além de liberar capital, permite reduzir em até 20% os gastos com frotas, oferecendo um controle maior e mais eficiente”

desempenho foi resultado de um trabalho forte de divulgação e da atuação da força de vendas, associado à inovação em tecnologia e soluções que encantaram e facilitaram o trabalho do gestor de frotas.

A empresa já atende a todos os Estados?

Sim, hoje a Movida já atende empresas de todos os Estados, e entendo que o Brasil ainda tem grande potencial de expansão. Enquanto na Europa e nos Estados Unidos, o conceito de terceirização de frotas está enraizado em aproximadamente 70% das empresas, aqui esse índice ainda não passa de 15%. Apesar do número baixo, estamos percebendo a mudança de comportamento e o entendimento do empresário sobre os benefícios que a terceirização de frotas traz para os negócios.

“A Movida Frotas trabalha em parcerias com várias montadoras para poder moldar os veículos ao perfil da empresa e não o inverso”**Então o senhor acredita que a terceirização de frotas tem potencial para crescer no Brasil?**

O Brasil ainda tem um vasto espaço para crescer na terceirização de frotas. Ainda existe uma participação muito baixa das empresas se compararmos com o perfil dos mercados mais maduros. As alterações na norma IFRS16, que entra em vigor em 2019, é outro fator que beneficia diretamente as empresas que alugam carro por mais de 12 meses. Nesse contexto,

será possível incluir o aluguel da frota em despesas financeiras, não impactando o Ebtida. A tendência é que essa nova conduta impulse a opção de aluguel em muitas empresas.

Em que aspectos a Movida Frotas se diferencia da concorrência? Que tipo de inovações lançou para melhorar a experiência dos clientes?

Trabalhamos com dois valores, já bem reconhecidos e consolidados, que são a frota diferenciada, com veículos desejados pelo consumidor, e a inovação para solucionar as mais diversas necessidades. Esses fatores também se aplicam à gestão e terceirização de frotas com a oferta de frota renovada e apresentação de soluções customizadas para cada tipo de empresa. A Movida Frotas realizou uma consistente reestruturação digital para se diferenciar da concorrência e aumentar a sua presença no Brasil. Entre os serviços que merecem destaque estão a evolução do portal de gestão, a integração de dados com outros fornecedores e o aplicativo para condutor. Através do portal, o gestor pode acompanhar relatórios gerenciais, comportamento de condutores, multas, entre outros controles. E para os motoristas dos veículos, a locadora traz um aplicativo com mais de 5.000 fornecedores credenciados para agilizar a programação de manutenções e serviços de emergência, traçando a melhor rota e disponibilizando o modo *street view*, importante para garantir a segurança do condutor. No início deste ano, lançamos no mercado soluções direcionadas à conectividade, como o cartão combustível – parceria com 18 mil postos conveniados

que contribuem com a otimização do tempo, o controle e a redução das despesas.

Para as empresas, quais são as vantagens de terceirizar a frota?

A terceirização traz como principal vantagem para as empresas a economia, ainda mais quando todos buscam eficiência nas despesas. O modelo, além de liberar capital, permite reduzir em até 20% os gastos com frotas, oferecendo um controle maior e mais eficiente. Além disso, garante agilidade, previsão orçamentária e mais facilidade na hora de renovar a frota. Por meio do *leasing* operacional, ainda é possível recuperar créditos, principalmente de PIS e Confins. A empresa que opta em trabalhar com frota terceirizada ganha tempo e dinheiro para manter a sua operação. Todos os gastos de seguro, IPVA, licenciamento e manutenção ficam sob a responsabilidade da locadora. Ao terceirizar a frota, a empresa pode direcionar o dinheiro que seria mobilizado na compra do veículo para ser investido em aplicações financeiras, como capital de giro ou em melhorias da própria companhia.

O gestor de frotas da empresa tem acesso a um portal exclusivo para ter mais controle financeiro e operacional da frota. Como funciona esse serviço?

O portal exclusivo é uma das soluções que a Movida trabalhou para entregar como um diferencial da companhia. O gestor pode acompanhar em tempo real todos os veículos de sua frota, podendo ter a visão geral e individual dos gastos, quilometragem percorrida, abastecimento etc. Isso permite maior controle financeiro e melhor gestão operacional das próprias equipes, com fiscalização de visitas e horários de rotas e também pela





equipe de segurança. Ao acompanhar, por exemplo, a velocidade de aceleração e redução de um dos carros, o gestor pode identificar uma direção perigosa ou um consumo maior do que o necessário. Em longo prazo, isso reduzirá, por exemplo, multas, acidentes e gastos com manutenção e combustível.

Que políticas a Movida Frotas adota para ter uma frota mais sustentável? O que é o Fleet Carbon Free?

Já consolidado no *rent a car*, o programa Carbon Free – que tem como objetivo neutralizar 100% das emissões de CO2 das locações – tem atraído as empresas a fechar parceria com a Movida. Se em 2015 apenas 12% dos contratos com Carbon Free provinham de pessoas jurídicas, no ano passado essa fatia subiu para 20%. Exemplo disso é a L'Oréal, que fechou um acordo de frotas verdes. Nesse caso, um dos critérios que determinou a renovação do contrato com a Movida foi a sustentabilidade. Os cerca de 1.200 veículos alugados, além terem motores flex, entraram no programa Carbon Free, proporcionando a compensação de 100% da emissão de CO2 por meio do reflorestamento. Esse projeto da Movida para L'Oréal ganhou o Prêmio Frotas & Fretes Verdes de 2018.

Entre o público-alvo da Movida Frotas, quais os segmentos do mercado que mais demandam os serviços de terceirização?

Empresas de todos os tamanhos e segmentos de mercado tem potencial para utilizar o serviço. É muito mais uma questão de cultura empresarial do que de perfil de negócio. E aí que mostramos um dos nossos diferenciais, a busca de soluções customizadas para cada tipo de empresa. Nesse contexto, a Movida trabalha em parcerias com várias montadoras para poder moldar os veículos ao perfil da empresa e não o inverso. Dessa forma, conseguimos entender em profundidade o negócio de cada cliente, visando a melhor adequação para uma boa curva de manutenção.

Que conselhos o senhor daria para o gestor da empresa que ainda não terceiriza a frota?

Em um primeiro momento, é preciso desmistificar um paradigma empresarial. O gestor precisa enxergar as locadoras como uma extensão do seu time. Com a terceirização de frotas, ele terá a sua disposição ferramentas, dados e soluções que vão ajudá-lo a tomar decisões de forma mais rápida e acertada, o que permitirá direcionar seus esforços para outras questões. O time de especialistas da

“As pessoas deixaram de enxergar o carro como bem e passaram a percebê-lo como serviço, e o segmento corporativo deverá seguir o mesmo caminho”

locadora irá auxiliá-lo a encontrar os melhores custos que vão além do valor do carro, como a adequação ao tipo de veículo para rodar melhor, os custos de combustível, a ociosidade da frota, entre outros.

Quais são os maiores desafios do setor em 2019?

Com a melhoria do cenário na economia brasileira, o maior desafio do setor de terceirização de frotas passa pela mudança de cultura de algumas empresas. Da mesma forma que as pessoas deixaram de enxergar o carro como um bem e passaram a percebê-lo como um serviço, o segmento corporativo deverá seguir o mesmo caminho. ■



Pagar pelo uso é mais inteligente que gastar com frota própria

Os custos com aluguel de automóveis podem representar economia de 25% quando comparados ao volume de recursos necessários para manter veículos próprios

A gestão de frotas faz parte do DNA do setor de locação de veículos, que se tornou, ao longo dos anos, a principal válvula de escape para pequenas, médias e grandes empresas que adotam a terceirização de frotas como estratégia para redirecionar rapidamente o capital antes imobilizado em automóveis próprios para o uso como capital de giro.

Na prática, isso significa que, independentemente da quantidade de carros, a terceirização de frotas é também a mais interessante alternativa para liberar recursos para o caixa

das empresas que passam a contar com os veículos de locadoras. Ao mesmo tempo em que se reduzem os investimentos para a compra e a manutenção de carros próprios, liberam-se recursos para o caixa e melhora-se a qualidade da frota e dos serviços especializados na gestão dos automóveis.

Os custos com aluguel de automóveis são comprovadamente inferiores e podem chegar, em média, a 25% de economia quando comparados ao volume de recursos para manter uma frota própria. Nesse sentido, nosso setor tem sido cada vez mais proativo em demonstrar que a terceirização também



proporciona ao cliente escapar, por exemplo, da depreciação dos veículos, dos custos com carros reservas, dos custos com licenciamento e com seguro, além dos gastos administrativos e de pessoal necessários para a gestão de automóveis próprios.

Diante dessa realidade, conforme o mais recente Censo da Abila (referente ao balanço anual de 2018), 52% dos 826 mil veículos das locadoras estiveram a serviço de pessoas jurídicas, dentro do modelo de negócio da terceirização de frotas. Para chegar a essa conclusão, a Abila utilizou dados estatísticos de frota fornecidos diretamente pelo Serviço Federal de Processamento de Dados (Serpro), que é a empresa autorizada pelo Departamento Nacional de Trânsito (Denatran) e também a maior empresa pública de tecnologia da informação do mundo. E tais estatísticas também foram auditadas pela Grant Thornton Brasil, mundialmente reconhecida pelos órgãos de mercado de capitais e entidades reguladoras.

Potencial para crescer

Conforme estimativas da Abila, atualmente 80% de empresas têm veículos próprios e 20% contam com veículos terceirizados no Brasil. Nesse cenário, é possível afirmar que há um vasto potencial de crescimento para a terceirização de frotas no País, que pode atender a todos os segmentos da economia, desde multinacionais até empresas de pequeno porte. Além disso, nos dez últimos anos, a terceirização também cresceu bastante junto a órgãos públicos, com destaque para as frotas de ambulâncias para prefeituras e as frotas de viaturas para a segurança pública.

Essas vantagens que a terceirização de frotas proporciona para as empresas privadas também são válidas, portanto, como estratégia para o setor público: é um serviço que ajuda a preservar significativamente os cofres públicos, se comparado aos gastos com carros próprios. Além disso, a terceirização mantém a frota sempre em atividade, diante da realidade de carros próprios, que correm o risco de ficarem parados por causa da burocracia para a manutenção e a reposição de peças e de partes.

Paralelamente, ao alugar os automóveis, o setor público ainda gera recolhimento de tributos, ou seja, os impostos pagos pelas locadoras



Há um vasto potencial de crescimento para a terceirização de frotas no Brasil, que pode atender a todos os segmentos da economia, desde multinacionais até empresas de pequeno porte

Na Abila, onde cada vez mais valorizamos o associativismo, o *networking* e a capacitação dos profissionais do setor, temos claro que as perspectivas para a locação de veículos estimulam as locadoras a expandirem seus negócios. O mercado é grande e existe espaço, inclusive em nichos ainda pouco explorados e em novos segmentos nos quais há oportunidades também para terceirização e gestão de frotas.

As locadoras fazem parte deste grande e complexo sistema de mobilidade urbana, e é dentro desse conceito que vamos inovar, criar mais alternativas e ousar na busca de soluções para os clientes do aluguel de veículos. Vamos pensar além do que sempre pensamos. ■

na compra e no licenciamento da frota se reverterem em benefício do próprio Estado.

O fato é que, a partir de um único veículo, a terceirização já se torna mais econômica que a frota própria, tanto para empresas privadas de quaisquer segmentos como para órgãos públicos. Para as multinacionais, que normalmente já calculam os investimentos em dólares ou euros, a locação ficou até mais "barata" nos últimos tempos em comparação com o passado recente, em função do atual patamar das moedas estrangeiras em relação ao real.



Paulo Miguel Junior

Presidente da Associação Brasileira das Locadoras de Veículos (Abila) e diretor da Confederação Nacional do Transporte (CNT)





Lugar de gestor é na gestão

O gestor de frotas precisa se cercar de um parceiro que tenha expertise para ajudá-lo a produzir e entregar resultados seguros para suas organizações. Assim, poderá se concentrar, de fato, nas atividades de gerenciamento

A rotina de um gestor de frotas é intensa e cheia de situações que precisam ser resolvidas dentro de prazos justos; além disso, a pressão por entregas que causam impacto no resultado global da empresa é muito grande.

Quando o gestor de frotas se envolve constantemente com a execução de atividades operacionais, perde o foco na estratégia e nas pessoas. Na contrapartida, não acompanhar periodicamente a situação da frota e dos condutores deixa o gestor à deriva, sem informações importantes para impulsionar os resultados da sua equipe ou criar ações que promovam mais segurança para as pessoas, além da ameaça de expor a empresa, o gestor da frota, o condutor e a sociedade a riscos constantes.

Quando ajudamos o gestor a sair dos trâmites administrativos, também possibilitamos que ele se concentre no desenvolvimento de sua equipe e na estratégia de seu negócio

Investir em tecnologia para controlar os documentos e processos também é uma decisão importante e necessária e coloca o gestor da frota em posição de vantagem quando o sistema é rigorosamente alimentado para

gerar KPIs (indicadores-chave de desempenho) direcionadoras de decisões. No entanto, **a tecnologia sem as pessoas é uma caminhada solitária, pois os processos de gestão de frotas são relacionais, envolvem pessoas em todos os estágios e exigem muita empatia.**

Por isso, é indispensável cercar-se de um bom parceiro que tenha *expertise* para ajudar o gestor da frota a produzir e entregar resultados seguros para suas organizações e assessorá-lo por meio de um atendimento humano, simples e resolutivo. E isso só é possível quando o fornecedor tem um ciclo completo de entrega em que executa a operação, resolve problemas, gera e analisa dados e os transforma em apoio integral à gestão. Por isso, é tão difícil mensurar quanto vale a tranquilidade de ter todas as informações necessárias na hora certa.

A Mônaco acumula uma experiência de mais de 20 anos e pode contribuir tanto em frotas próprias como em frotas terceirizadas. Nas frotas próprias, cuidamos da aquisição à desmobilização com alto domínio do processo e com entendimento a respeito das peculiaridades de segmentos como o fumageiro, alimentício, medicamentos, transportes, telecomunicações, elétrico e outros, já que hoje administramos mais de 42 mil veículos simultaneamente nesses negócios tão diversificados e que precisam ser atendidos com um olhar atento aos detalhes.

Para as empresas que optaram pela terceirização das frotas, os esforços estão direcionados em consolidar e integrar as informações dos veículos, tanto de notificações e multas como de condutores, padronizando todos os dados para que estejam em consonância com a política de frotas e ajudem o gestor a ter a visão sistêmica necessária para conduzir seus recursos de forma ampla e planejada.

Quando um cliente começa a trabalhar com a Mônaco, um processo de diagnóstico minucioso é realizado e resulta em um dossiê detalhado do status dos veículos, gerando apontamentos de ações que permitirão ao gestor agir corretiva e preventivamente. Uma das intervenções mais pontuadas é a desmobilização, que merece ser vista como um ponto de atenção, para que a falta de controle não se transforme em prejuízos, muitas vezes incalculáveis.

Com a frota totalmente sob controle, é possível estabelecer em conjunto com o cliente um processo personalizado de gestão recorrente, respeitando sua política de frotas ou criando uma política com o auxílio da nossa equipe. Nos preocupamos em municiar o gestor com indicadores que o ajudem a acompanhar seus processos em tempo real e com dados pensados para possibilitar que ele, de fato, se concentre nas atividades de gerenciamento. Para tanto, aliamos conhecimento à tecnologia e desenvolvemos mais



Mais do que entregar resultados financeiros significativos, entregamos cuidado e respeito a cada condutor e a cada gestor. O resultado disso é a segurança e a tranquilidade que o gestor da frota precisa

do que um *software* que nos permite administrar e antecipar situações: alimentamos um sistema que produz um painel de indicadores inteligentes e personalizados, reunindo informações importantes para tomada de decisões seguras.

Cuidar de documentos e processos burocráticos é apenas um meio para nosso propósito, que é cuidar das pessoas, afinal são elas que realmente rotacionam o negócio. Por isso, quando ajudamos o gestor a sair dos trâmites administrativos, também o ajudamos a se concentrar no desenvolvimento de sua equipe e na estratégia de seu negócio.

A soma qualificada de tecnologia, processos e pessoas gerou nos últimos 10 meses mais de R\$ 5 milhões em economia para nossos clientes. Porém, mais do que entregar níveis de eficiência monetários significativos, entregamos cuidado e respeito a cada condutor e a cada gestor. O resultado disso é a segurança e a tranquilidade que o gestor da frota terá nos momentos em que mais precisar, pois está sendo assessorado por especialistas. ■



Sandra Lume Michelin
Diretora-geral da Mônaco



MÔNACO
Completa gestão em documentação de frota





Aplicativos: o segredo para um bom gerenciamento de frotas

As constantes mudanças por meio da tecnologia afetam diretamente o nosso cotidiano, porém, mais do que isso, são grandes aliadas na evolução de processos e no ganho de produtividade no âmbito profissional. O segmento de gestão de frotas, no qual atuo há 20 anos, por exemplo, está entre os grandes beneficiados dos avanços tecnológicos e, com a aparição de diferentes ferramentas no mercado, pode ganhar cada vez mais valor agregado.

Antigamente, os gestores estavam limitados a acessar os sistemas em seus *desktops*. Hoje, a mobilidade tecnológica permite acessar dados através de dispositivos móveis, por meio de aplicativos ou de sites responsivos, que se adaptam ao tamanho das telas. O que antes limitava os profissionais responsáveis pelo gerenciamento das frotas a seus escritórios, agora permite que eles tenham uma maior flexibilidade, o que, consequentemente, impacta em sua produtividade de forma positiva.

Não é mais preciso estar na sede de suas empresas para fazer boa parte do trabalho. A

As empresas que ainda não adotaram tecnologias para otimizar sua gestão de frotas estão, inevitavelmente, perdendo produtividade e dinheiro com essa área

A gestão de frotas está entre os segmentos beneficiados pelos avanços tecnológicos e, com a aparição de diferentes ferramentas no mercado, pode ganhar cada vez mais valor agregado

própria ValeCard, por exemplo, desenvolveu um aplicativo que permite regularizar um cartão reserva, solicitar a segunda via de cartão, liberar uma restrição do carro, aumentar o limite de compras de um veículo, liberar um produto para compra e outras tantas funções comuns na palma da mão.

As empresas que ainda não adotaram tecnologias do tipo para otimizar sua gestão de frotas estão, inevitavelmente, perdendo produtividade e dinheiro com essa área. Com esses novos sistemas disponíveis no mercado, o gerenciamento passa a ser proativo, com ações eficazes e o usuário tem acesso às informações em tempo real, podendo tomar a decisão mais rápida e pontualmente. O reflexo no resultado é mais eficiente e ainda tem a garantia do registro de todas as atividades realizadas sistemicamente. ■



Leandro Ferraz

Gerente de Contas da ValeCard

VALE
CARD



Toda empresa vai bem quando vai de Honda.

Visite uma concessionária e conheça tudo o que a Honda tem para oferecer à sua empresa.



Nosso propósito é garantir uma experiência única, desde a compra até o momento de dirigir seu novo Honda.



No trânsito, dê sentido à vida.

Saiba mais em honda.com.br/automoveis
e vá até uma concessionária.



HONDA



Paraná anuncia isenção de impostos para VE

O Paraná será o primeiro Estado brasileiro a conceder incentivo fiscal para estimular a produção e o uso de carros elétricos. O governador Carlos Massa Ratinho Junior assinou em março, durante o evento internacional Smart City Expo Curitiba, um projeto de lei propondo zerar a alíquota de Ipvva de veículos elétricos, que hoje é de 3,5%. Ele também vai apresentar uma proposta de convênio ao Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz) para que o Estado também possa isentar o ICMS para a aquisição desses veículos.

“A ideia é diminuir cada vez mais o preço dos veículos elétricos e torná-los

mais acessíveis à população”, afirmou Ratinho Junior no evento, que reuniu mais de 6 mil pessoas, de 80 cidades brasileiras e 25 do exterior. A ideia, ressaltou o governador, é diminuir o uso de automóveis movidos à combustão, que são mais poluentes.

O Paraná já tem uma eletrovia, que é mantida pela Copel. São oito eletropostos na BR-277, ligando Paranaguá, no Litoral, a Foz do Iguaçu, no Oeste do Estado. A rede que garante a recarga gratuita para carros elétricos foi apresentada pela empresa no Smart City Curitiba Expo. ■■■■■

Fonte: Agência de Notícias do Paraná



Nissan apresenta as formas de eletrificação da marca

A Nissan apresentou as diversas formas de eletrificação no Nissan Electric Café, evento realizado em 13 de fevereiro, no Autódromo de Interlagos, em São Paulo. Trata-se de uma iniciativa regional inovadora da marca, na qual os participantes podem conhecer o potencial da mobilidade elétrica.

Além do veículo 100% elétrico mais vendido do mundo, o Nissan Leaf, foram apresentadas outras três tecnologias alternativas aos motores a combustão: o X-Trail híbrido, o Sofc e o Note e-Power. Alguns dos modelos estão no Brasil em testes, mas estiveram disponíveis para “degustação” dos convidados. E diferentes ativações interativas levaram os convidados a interagir e compreender os benefícios da eletrificação.

As diferentes motorizações da marca fazem parte do Nissan Intelligent Power,

que é um dos pilares da Nissan Intelligent Mobility, visão para transformar a maneira como os carros são conduzidos, impulsionados e integrados na sociedade. Entre outros benefícios, as tecnologias elétricas representam uma economia para o consumidor, são importantes para um futuro mais autônomo e conectado e reduzem as emissões de gases poluentes.

Além de todos os benefícios do veículo elétrico, o Nissan Leaf é o único do segmento que também pode servir como um dispositivo móvel de armazenamento de energia. Por meio do sistema *vehicle-to-grid*, os proprietários podem compartilhar a capacidade excedente da bateria do carro com a sua casa, por exemplo, para economizar na conta de luz, ou como fonte de energia no caso de um blackout ou emergência. ■■■■■

Fonte: Imprensa Nissan Brasil



Protótipo é a resposta da Fiat à mobilidade elétrica

O Fiat Concept Centoventi é um protótipo que expressa de modo perfeito a ideia italiana de mobilidade em massa movida a energia elétrica no futuro próximo. É a expressão de uma visão arrojada e democrática do futuro, baseada em 120 anos de história e de experiência no setor – daí o nome do conceito que significa “cento e vinte” em italiano – que, mantendo a tradição, tem como objetivo romper com o passado e ir mais longe.

Para conceber e desenvolver Fiat Concept Centoventi, a marca focou nos aspectos mais populares, acessíveis e engenhosos, explorando a veia que produziu carros com interiores incrivelmente modulares e notável personalidade estilística.

O Fiat Concept Centoventi é, basicamente, uma “tela em branco” pronta para ser pintada de modo a satisfazer os gostos e as exigências do cliente, sem restrições de personalização ligadas ao momento específico da compra. Será

produzido apenas em uma cor de carroceria, podendo os clientes personalizá-lo utilizando o programa “4U”, com escolha entre quatro tetos, quatro para-choques, quatro calotas e quatro caracterizações externas. Um dos pontos mais fortes do protótipo é que os proprietários não têm de esperar por séries especiais ou reestilizações, pois podem “mudar” seu automóvel conforme entenderem.

O Fiat Concept Centoventi revoluciona a ideia da mobilidade elétrica, dentro e fora da cidade, superando com sucesso os cada vez mais difíceis desafios – em termos de trânsito, normas e custos de propriedade –, ao mesmo tempo que aproveita ao máximo as novas oportunidades oferecidas pela eletricidade. Ideal para uso individual, o protótipo nasceu também para se tornar a futura estrela das frotas comerciais, assim como de sistemas de compartilhamento com outros usuários. ■■■■■

Fonte: Imprensa FCA



Peugeot apresenta seu primeiro modelo elétrico

Os visitantes do Salão Rétromobile, em Paris, em fevereiro, puderam admirar além de cinco modelos históricos da marca do Leão, o Peugeot e-Legend Concept veículo 100% elétrico, autônomo e conectado. O carro-conceito, que foi a grande atração do último Salão do Automóvel de Paris, esteve ao lado do Peugeot VLV, primeiro veículo elétrico da marca, apresentado em 1941.

O estande também acolheu o Peugeot 201 Torpédo e o 304, que celebraram seus

aniversários de 90 e 50 anos respectivamente. O 604 TI e o cupê 204 completaram a coleção. O estande no salão Rétromobile expôs esses seis veículos históricos da marca, a maioria de acervo próprio.

O e-Legend Concept, veículo 100% elétrico, autônomo e conectado, fez companhia a todos os seus ancestrais e apresentou a visão da Peugeot para um futuro automobilístico decididamente otimista e altamente desejável. ■■■■■

Fonte: Imprensa PSA Peugeot Citroën



VW desenvolve tecnologias inovadoras para condutores

Pensando no novo perfil de consumidor, que busca conveniência e conectividade, a empresa vive um momento especial, de construção de uma Nova Volkswagen. Nesse contexto, foi criada a nova área de Digitalização e Novos Modelos de Negócios, que atua em parceria com diversas áreas da empresa, com a missão de repensar o modo como as pessoas se relacionam com os carros. Em sinergia com a área de Estratégia de TI, Processos e Sistemas da empresa, estão sendo desenvolvidas inovações que já foram replicadas em outros países.

O novo formato de Concessionária Digital da marca é um exemplo dessa transformação. Até o final de 2019, cerca de 100 pontos de venda no Brasil estarão equipados com ferramentas digitais inovadoras que permitirão ao cliente viver uma nova experiência com a VW.

A plataforma digital VW Connect é a primeira a conectar as informações do ve-

ículo em um aplicativo na América do Sul. A plataforma que faz parte da série do T-Cross Highline também será oferecida como acessório na rede de concessionárias da marca a partir de junho. O T-Cross é o primeiro carro a trazer essa tecnologia na América Latina.

Além do VW Connect, o manual cognitivo responde aos motoristas questões sobre o veículo, incluindo informações contidas no manual do carro, além de permitir, por meio do app, fazer agendamento de revisão do veículo com a concessionária de preferência e programar números de telefone para chamadas automáticas em situações de emergência. Com sistema IBM Watson, a tecnologia está presente no Virtuan Allspace, Novo Jetta e T-Cross e permite uma nova forma de interagir com o veículo e uma nova experiência tecnológica. ■■■■■

Fonte: Imprensa VW do Brasil



Daimler e BMW se unem para melhorar condução autônoma

A Daimler AG e o BMW Group estão unindo forças para o desenvolvimento de novas tecnologias de condução autônoma e sistemas de assistência ao motorista. As duas empresas assinaram um Memorando de Entendimento para formalizar a parceria, que é fundamental para a mobilidade do futuro e representa uma cooperação estratégica de longo prazo cujo objetivo é disponibilizar no mercado essas tecnologias até meados dos anos 2020.

Por meio do acordo, as empresas poderão compartilhar as suas expertises e experiências de modo a acelerar o desenvolvimento das futuras tecnologias, com ciclos de inovação mais curtos. Além da

sinergia e pioneirismo, para ambas as empresas a segurança dos ocupantes e dos pedestres é um tema fundamental para a confiabilidade desses novos sistemas.

O trabalho conjunto seguirá diversas etapas de automação, como os níveis 3 e 4 (rodovias) ou até mesmo em áreas urbanas. O desenvolvimento das atuais tecnologias de automação não será afetado pela parceria. Além disso, a Daimler AG e o BMW Group seguirão realizando parcerias com outras empresas de tecnologias e fabricantes de automóveis que podem contribuir para o sucesso da plataforma. ■■■■■

Fonte: Imprensa Mercedes-Benz



Modelos Renault recebem nova central multimídia

Os modelos Renault Sandero, Logan e Duster acabam de receber na linha 2019/20 o Media Evolution, a central multimídia que agora traz tecnologia Android Auto e Apple Carplay e permite usar Spotify, Waze, Google Maps (Android Auto) e áudios de Whatsapp na tela de sete polegadas touchscreen ca-

pacitiva, com melhor precisão do toque. O Media Evolution ainda traz as funções Bluetooth, câmera de ré, Eco Scoring e Eco Coaching – que ajudam o motorista a economizar combustível auxiliando na maneira de dirigir –, acessadas diretamente no carro. ■■■■■

Fonte: Imprensa Renault



BMW Group apresenta sistema de voz, gestos e olhar

No Mobile World Congress 2019, em Barcelona, na Espanha, em fevereiro, o BMW Group apresentou o BMW Natural Interaction. Esse novo sistema combina a mais avançada tecnologia de comando de voz disponível com controle de gestos expandido e reconhecimento de olhar para permitir, pela primeira vez, uma operação genuína. As primeiras funções do BMW Natural Interaction estarão disponíveis no BMW iNEXT, a partir de 2021.

Assim como nos diálogos interpessoais, o BMW Natural Interaction permite ao motorista utilizar a voz, gestos e olhar, ao mesmo tempo e em combinações variadas, para interagir com o veículo. Os comandos de voz, os gestos e a direção do olhar podem ser detectados com segurança pelo veículo, combinados e a operação desejada executada. Essa interação é possibilitada pelo reconhecimento da fala, tecnologia otimizada dos sensores e análise de gestos sensível ao contexto.

Combinando diferentes modalidades, as funções do veículo podem ser iniciadas de diferentes maneiras. Quando o motorista está conversando, provavelmente escolheria o gesto e o controle do olhar; quando seus olhos estão na estrada, o ideal é confiar na fala e nos gestos. Dessa forma, por exemplo, as janelas do carro ou teto solar podem ser abertos ou fechados, saídas de ar ajustadas ou uma função na tela do sistema de controle pode ser selecionada. Se o motorista quiser aprender mais sobre as funções do veículo, ele também pode apontar para os botões e perguntar o que eles fazem.

Com reconhecimento de gestos aprimorado e alto nível de conectividade do carro, o espaço de interação não está mais confinado ao seu interior. Pela primeira vez, os ocupantes poderão interagir com os arredores próximos, como prédios ou vagas de estacionamento. ■■■■■

Fonte: Imprensa BMW Group



Ford usará realidade aumentada na pós-venda

A Ford anunciou que será a primeira montadora na América Latina a usar a tecnologia de realidade aumentada na área de serviços de pós-venda. Com essa nova ferramenta, as oficinas da marca passarão a contar com acompanhamento em tempo real de especialistas da fábrica sempre que necessário para tirar dúvidas sobre o diagnóstico e solução de problemas técnicos complexos dos veículos.

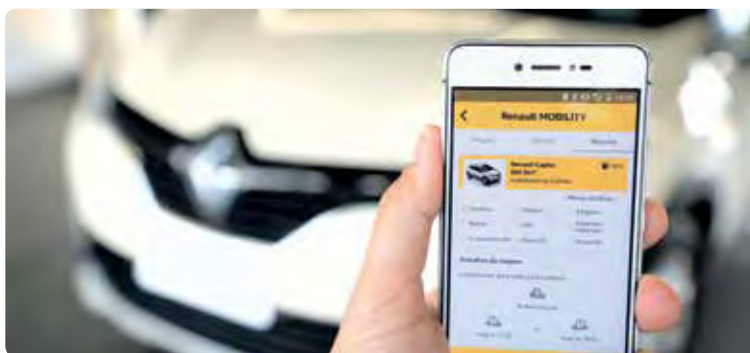
A “Assistência Técnica Remota com Realidade Aumentada Ford” será iniciada como projeto-piloto no primeiro semestre deste ano em dez concessionárias de diferentes regiões do Brasil. Depois dessa fase, ela deverá ser expandida para toda a rede em 2020.

A ferramenta é composta de óculos especiais com câmera e microfone que

os mecânicos da oficina usam para inspecionar o veículo e se comunicar com engenheiros da fábrica. Esses últimos podem acompanhar na tela do computador exatamente o que o técnico está vendo e contam também com recursos gráficos que facilitam a transmissão de instruções.

“É uma tecnologia disruptiva na indústria que vai trazer um grande benefício para o consumidor e reduzir significativamente o tempo de diagnóstico e do carro parado na oficina”, disse Joaquim Arruda Pereira, diretor de Serviço ao Cliente da Ford América do Sul. Segundo Pereira, esse projeto é mais um exemplo do trabalho realizado pela Ford de pesquisa de tecnologias para criar soluções inovadoras com foco no consumidor. ■■■■

Fonte: Imprensa Ford do Brasil



Renault lança car sharing para colaboradores

A Renault lançou um novo projeto de mobilidade compartilhada para seus colaboradores. Por meio do aplicativo Renault Mobility a marca disponibiliza os veículos de frota para uso compartilhado. Com a novidade, o colaborador pode reservar um veículo 24h por dia em qualquer dia da semana e retirá-lo na própria fábrica da Renault, em São José dos Pinhais.

“Desenvolvemos um *squad* dedicado, que utilizou a metodologia ágil em todo o processo de desenvolvimento implementação do projeto. Agora nosso colaborador pode usufruir da mobilidade compartilhada em seu dia a dia, seja para os dias de semana ou para os finais de semana”, afirma Ricardo Gondo, presidente da Renault do Brasil.

Para verificar a aceitação do projeto e encontrar possíveis melhorias foi realizado um POC, uma prova de conceito, com 50 colaboradores. Com o sucesso dos

testes, a marca optou por expandir o *car sharing* para todos os colaboradores.

Para realizar a reserva é muito fácil. Basta entrar no aplicativo, escolher o veículo desejado, selecionar a data de utilização e confirmar. No primeiro acesso ao aplicativo é necessário realizar um cadastro para confirmar as informações do usuário. A chave fica no interior do veículo e o usuário consegue destravar a porta direto pelo aplicativo.

A novidade acompanha o caráter inovador da marca, que já desenvolve diversos projetos de mobilidade compartilhada na Europa e no Brasil. Como a parceria com a MRV, que utiliza dois veículos 100% elétricos da Renault para uso compartilhado por moradores de um condomínio de Belo Horizonte. O projeto também utiliza o aplicativo Renault Mobility para gerenciar os empréstimos. ■■■■

Fonte: Imprensa Renault



Marca mostra os pilares dos carros autônomos

A Ford anunciou o lançamento dos seus primeiros carros autônomos em 2021, na forma de serviços de transporte para empresas. Essa novidade traz uma grande ruptura na estrutura tradicional de negócios do setor automotivo e Sherif Marakby, CEO da Ford Autonomous Vehicles, divisão da marca voltada ao segmento, explica quais são as bases para viabilizar a adoção dessa tecnologia em larga escala.

“Para a Ford, os veículos autônomos são apenas o facilitador de um novo tipo de negócio que está sendo construído. Por isso, já estamos projetando, testando e operando o ecossistema de serviços que será necessário para o nosso futuro negócio de carros autônomos, criando os recursos para a sua expansão e geração de um fluxo sustentável de receitas no

futuro”, diz o executivo.

Segundo Marakby, a proposta da marca é que os veículos autônomos resolvam problemas reais, com níveis de acessibilidade, conveniência e preço que não são possíveis hoje. “Acreditamos que um serviço de carros autônomos de sucesso deve ser construído com base nos princípios de fornecimento, operação e demanda”, afirma.

“Primeiro, é preciso ter acesso a veículos e tecnologia de condução autônoma. Depois, vem a operação, que não recebe muita atenção comparada ao desenvolvimento da tecnologia de direção autônoma, mas é o que fará a diferença na gestão de um negócio viável. E, por fim, claro, é preciso identificar os clientes que poderão ser atendidos pelo serviço”, destaca. ■■■■

Fonte: Imprensa Ford do Brasil



Toyota produzirá no Brasil primeiro híbrido flex mundial

A Toyota do Brasil anuncia a produção do primeiro veículo híbrido equipado com motor de combustão interna flexfuel do mundo, capaz de rodar com gasolina ou etanol brasileiro ou apenas eletricidade.

O trabalho colocou lado a lado as equipes de engenharia da Toyota Motor Corporation, no Japão, e da Toyota do Brasil, e 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% renovável.

A produção do modelo, prevista para o fim de 2019, é mais uma prova do comprometimento da Toyota com o desenvolvimento do Brasil e está em linha com

o recém-aprovado programa Rota 2030, que oferece previsibilidade para as empresas investirem no longo prazo no País e estabelece, dentre outras medidas, novas políticas de estímulo a veículos mais eficientes.

Estudos 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. Quando abastecidos apenas com etanol, os resultados se mostraram ainda mais promissores. ■■■■

Fonte: Imprensa Toyota do Brasil

A SUA DOAÇÃO TRANSFORMA VIDAS!

**DOE PARA A AACD E AJUDE
NOSSAS CRIANÇAS.**

Para doar, ligue:

0800 852 1000

ou acesse

aacd.org.br



Luara
Paciente da AACD



vida é movimento



Imagens meramente ilustrativas.

Trânsito seguro: eu faço a diferença.



Fomos a marca mais premiada de 2018, mas o prêmio mesmo é ter você como parceiro nos negócios.

Volkswagen, vencedora de 60 prêmios e 79 comparativos.

FAZER PARTE DA NOVA
volkswagen
#vale



vw.com.br

Volkswagen

