



**“O gestor de frotas deve evoluir para um gestor de mobilidade”**

Cristiane Duarte Araújo, da Algar

P 18

AIAFA

P 4



Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade 2019

ENTREVISTA COM GESTORES

P 22



Raphael Muller, da Zoetis

MONTADORAS

P 25

Diego Lunardelli, da Audi do Brasil

LOCADORAS / GESTORAS

P 38

Flávio Nabhan, da Unidas

PRESTADORAS DE SERVIÇOS

P 41

Inovação: alguns passos à frente

# Associe-se!



**REVISTA AIAFA News**  
A publicação profissional dos gestores de frotas



**GUIA FROTAS**  
O diretório oficial do setor de frotas do Brasil



**EVENTOS AIAFA**  
Encontros sobre gestão de frotas e de mobilidade

Se você é profissional da gestão de frotas ou está relacionado de alguma forma com o setor, associe-se gratuitamente à AIAFA.

Entre no site [www.br.aiafa.com](http://www.br.aiafa.com) e preencha seus dados profissionais no menu "Associe-se".

Associando-se, você receberá exemplares da revista AIAFA News em sua empresa e estará sempre atualizado com notícias do setor de frotas e informações sobre os eventos que a AIAFA realiza.



<http://br.aiafa.com/associe-se/>

Nome

Sobrenome

Empresa

Posto

Setor de atividade

Nº de funcionários  Nº de veículos

Tempo de experiência administrando frotas

Endereço

Cidade, Estado  CEP

E-mail

Telefone  Celular

**A adesão e o recebimento da revista são gratuitos**

**AIAFA**

Associação Internacional de Administradores de Frotas e de Mobilidade

**BRASIL**

# AIAFA News

## EDITORA

**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**  
jsole@aiafa.com  
+55 11 98756 0063

## JORNALISTA RESPONSÁVEL

**Liana Aguiar**  
MTB 7324  
imprensa@aiafa.com

## DESIGNER E DIAGRAMADOR

**Guillermo Bejarano**  
hola@guillermobejarano.com

## COLABORADORES

**Andréia Melo**  
**Fabio Acorci**  
**Luiz Razia**  
**Marcelo Barros**  
**Marinella Castro**

## FOTÓGRAFOS

**Cleiton Borges**  
**Lienio Medeiros**  
**Sérgio Pereira**

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

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

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

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

Com esta nova edição da AIAFANews, encerramos aquele que, sem dúvida, foi o ano de maior atividade da AIAFA no Brasil, desde o dia em que desembarcamos aqui, há quase... dez anos!

Tudo começou em 2010, com o primeiro Congresso que organizamos junto com o Salão do Automóvel, no Parque Anhembi. Hoje comemoramos já haver chegado à sétima edição do **Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade**. Nas próximas páginas, trazemos a cobertura completa do nosso principal evento, pela primeira vez realizado dentro do salão Veículo Elétrico Latino-americano. O cenário não poderia ser mais adequado, dada a evolução da Mobilidade Corporativa a fórmulas progressivamente mais sustentáveis.

Atualmente, a **AIAFA Brasil** organiza não apenas o **Congresso de Gestores de Frotas e de Mobilidade**, como também promove **Workshops de Gestores de Frotas**, a exemplo do mais recente, realizado em Belo Horizonte. Além disso, edita esta revista, importante fonte de informação dos frotistas e que a cada ano inclui o **Guia Frotas**, o guia oficial de fornecedores do setor no País.

E, olhando para o ano que termina, não podemos nos esquecer do evento mais esperado pelos amantes da condução corporativa: o **Dia da Frota**. Em 2019, os gestores de frotas e de mobilidade puderam, novamente, conduzir no mítico circuito de Interlagos!

Tudo isso e mais eventos voltarão em 2020, com uma nova edição de cada um. O destaque do ano será o **VIII Congresso AIAFA Brasil** dentro do Salão do Automóvel, que retorna ao São Paulo Expo. Nosso evento será no dia da inauguração do salão, no próximo **12 de novembro**. Anotem essa data nas suas agendas!

Pontualmente, vamos anunciar o calendário de eventos da **AIAFA Brasil** nesta revista, no nosso site e por meio de *newsletters*. Esperamos encontrar vocês em todos eles!

Desejamos que o conteúdo desta edição seja inspirador para todos.

Boa leitura e um próspero Ano 2020!



Jaume Verge

## AIAFA

**Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade 2019** 4

**Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas em Belo Horizonte** 12

## ENTREVISTA COM GESTORES

**Cristiane Duarte Araújo**, coordenadora de Ativos, Frotas e Seguros Corporativos da Algar 18

**Raphael Muller**, especialista em gestão de frota a serviço da Zoetis 22

## MONTADORAS

Entrevista com **Diego Lunardelli Canha**, gerente de Vendas Corporativas da Audi do Brasil 25

Breves 28

Chevrolet Bolt EV 2020 32

Volkswagen Golf GTE 33

Novo SUV Peugeot 2008 34

Novo Honda Civic 2020 35

Novo Fiat Toro 2020 36

Novo Audi Q3 37

## LOCADORAS / GESTORAS

Entrevista com **Flávio Nabhan**, diretor de Relacionamento com o Cliente da Unidas 38

## PRESTADORAS DE SERVIÇOS

Inovação: alguns passos à frente 41

O futuro já chegou: a nova era da desmobilização de frotas 42

## VEÍCULOS ELÉTRICOS

Breves 44

O despertar para a era da mobilidade elétrica 45

## BREVES

Tendências 46

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

## Informação e inovação marcam principal encontro do setor



VII Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade

reuniu cerca de 300 profissionais da área de Mobilidade Corporativa, no dia 3 de outubro, no Transamerica Expo Center de São Paulo. Pela primeira vez, o evento foi organizado em parceria com o salão Veículo Elétrico Latino-Americano, maior feira do segmento.

*Inovação, segurança e tecnologia foram destaque na programação do evento da AIAFA, pela primeira vez organizado em parceria com o salão Veículo Elétrico Latino-Americano*



Considerado o principal encontro de frotas leves do País, o Congresso da **AIAFA** foi a oportunidade para os participantes verem de perto as tendências do setor e testar modelos. Concluído a isso, o encontro dirigido aos gestores de frotas, empresas prestadoras de serviços, locadoras e responsáveis pelas Vendas Diretas das montadoras possibilitou a atualização e renovação de conceitos, por meio da vasta programação.

Antes realizado apenas a cada dois anos, junto com o Salão do Automóvel, o Congresso da **AIAFA** teve mais uma edição, desta vez com programação estendida. Especialistas convidados apresentaram soluções em três palestras, quatro *cases* de sucesso e quatro mesas de debates.

Na abertura do evento, o vice-presidente executivo da **AIAFA**, Jaume Verge, recordou a trajetória da Associação durante estes

10 anos de atuação no Brasil. Ele agradeceu a confiança no trabalho prestado, parcerias, patrocínios e, de forma especial, os profissionais que desde o início prestigiam o encontro. "É uma satisfação ver pessoas que acompanham nossos eventos há tanto tempo e que são parceiros deste trabalho", salientou.

Verge lembrou também da importância do setor frotista no Brasil. "São 7 mil associados, movimentando mais de 2 mi-



lhões de veículos corporativos em todo o País, números que representam a grandiosidade dos envolvidos neste evento”, acrescentou.

A Renault, pioneira na revenda de carros 100% elétricos, expôs um Sandero no evento, para apreciação dos presentes.

O Congresso teve ainda apoio da Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (Abla) e do salão Veículo Elétrico Latino-Americano, espaço que pôde ser visitado.

**Bloco 1**

No primeiro bloco, os palestrantes abordaram assuntos sobre inovação, segurança e sustentabilidade, palavras que marcaram o dia.

Já na primeira palestra, Luiz Razia, ex-piloto da Fórmula 1, empresário e apresentador da Rede Globo, descreveu de forma descontraída soluções para uma trajetória de sucesso. “Temos que saber que somos contratados pela habilidade profissional e demitidos pela habilidade pes-

soal, por isso o treinamento de equipe para segurança no volante é tão importante”, afirmou.

Danilo Ramos de Oliveira, gerente de contas da Veltec, trouxe dados alarmantes e lembrou que a condução do gestor é transferida para a condução adequada dos funcionários na frota.

“O Brasil está em quinto lugar no ranking de piores motoristas do mundo. Sabemos que o gestor de frota pode ser um agente de mudança, precisa estar engajado para que exista esse avanço”, informou.

Na mesma linha, a mesa de debate mediada por Victor Coelho, coordenador de frotas da JLL, reforçou a importância da telemetria. Com a presença de Fabio Acorci, da Ituran, Ana Paula Delchiaro, da Veltec, Marcos Valillo, da Pointer Cielo, e Sergio Jabali, da Golsat, discutiu-se como a imagem de uma empresa na estrada está totalmente atrelada à segurança, daí a necessidade da ação preventiva dos gestores.

“O futuro é tecnológico, é preciso estar interado”, disse Hermes





Nunes, CEO da EcoBox, durante a apresentação de novas tecnologias para redução de combustível e emissão de poluentes.

Mostrando que o investimento em favor da natureza é sempre vantajoso, Edgar Freitas Chaves, supervisor de logística de transporte do Hospital Israelita Albert Einstein, deu exemplo de ação sustentável. Contou que o setor implantou entregas de laudos com *bikers*, o que "ajuda o meio ambiente". A atitude garantiu prêmios de sustentabilidade à instituição.

**Networking**

Durante o *coffee-break*, os participantes puderam conhecer novos investimentos apresentados pelos patrocinadores deste ano: EcoBox, Localiza Gestão de Frotas, Renault e Veltex, além das empresas Arval, Continental, Ecar Despachante, Geotab, Golsat, Ituran, MaxiFrota, Movida Frotas, Pointer Cielo e Unidas Frotas.

A Continental mostrou soluções para o mercado frotista. "Consolidamos essa parceria com a AIAFA pela seriedade e

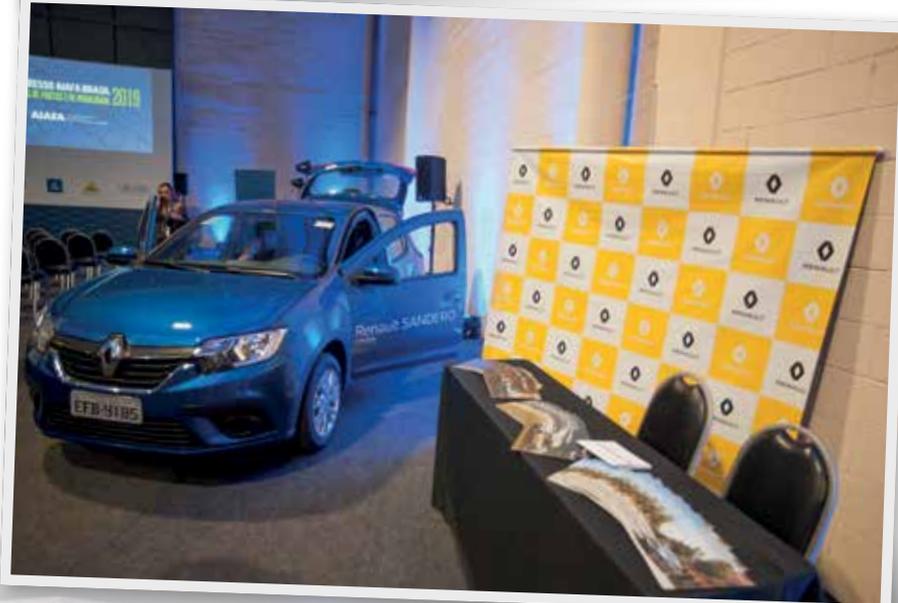
organização do evento, que nos abre oportunidade de aproximação com nossos clientes", revelou Vitor Godoy, consultor de vendas.

Participar do Congresso é sempre vantajoso, segundo Jaqueline Batista, analista de marketing da Movida. "A AIAFA é referência no segmento, sabemos quanto é importante participar do Congresso."

Eugênio Smith, engenheiro de soluções da Geotab, concordou: "Podemos falar com os influenciadores, o que gera oportunidades de negócios".

**Bloco 2**

No segundo bloco, a palavra forte foi mobilidade. "Os números demonstram a diferença da direção defensiva", disse Raphael Muller, especialista em gestão de frotas a serviço da Zoetis, argumentando a importância da telemetria e da criação de soluções aos gestores de frotas para melhorar a qualificação de seus condutores. "A ideia é unir forças para cuidar de vidas. Quero que saiam pensando diferente", afirmou Muller, ao apresentar o *case* de sucesso.





Em seguida, o presidente da Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (Abla), Paulo Miguel Jr, mediou o debate entre Leandro Miranda, da Movida; Rogério Palhares, da Unidas, Rodolfo Salomão, da Erval, e Gustavo Cipriano, da Localiza. Eles analisaram assuntos ligados à sustentabilidade, parcerias lucrativas e inovações.

### Bloco 3

No terceiro bloco, foram apresentadas as tendências de mercado e as novas tecnologias que estão movimentando o setor. "O Brasil é reconhecidamente o país mais importante da América Latina com relação aos investimentos em carros elétricos", disse Luiz Carlos Magalhães, na apresentação do case da KWfleet. "Não tem volta, o mercado vai exigir o carro que não polua", garantiu Magalhães, que ainda ressaltou que os veículos elétricos chegam como a coqueluche automobilística.

Na mesa de debate seguinte, estiveram presentes Hermes Nunes, da EcoBox; Yuri Costa, da MaxiFrota, e Francisco Carvalho,

da Ecar, que reforçaram a ideia da informação que vira ação. A mudança de conceito é tecnologia, avanço, destacaram. O debate foi mediado por Celso Toshio, sócio fundador da Facilites Insight.

Alinhado a isso, a palestra do vice-presidente executivo da Geotab, Colin Sutherland, sustentou a tese de que o profissional atual precisa se preparar para o já instalado Big Data, apontando que os dados estatísticos são o novo oxigênio do mercado, o combustível das empresas.

Por fim, na mesa redonda mediada por Jaume Verge, vice-presidente executivo da AIAFA, os especialistas apontaram que a quebra de cultura se faz necessária para a chegada das novas tecnologias sustentáveis. Aline Pinto, da Porto Seguro, Wilson Belekevicius, da Abbvie, e Ormino Coutinho, da Cemig, confirmaram que a era elétrica é um caminho sem volta, uma nova realidade automotiva já está presente. Como exemplo, citaram a Porto Seguro, que iniciou uma frota de bicicletas elétricas para locação. A inovação se deu pela exigência do consumidor.



**Aprendizado**

Segundo participantes, as plataformas e novas tecnologias apresentadas no VII Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade aguçaram a vontade de colocá-las em prática, na realização de suas funções. São mecanismos que facilitam e qualificam o trabalho dos frotistas.

“Foi um excelente aprendizado, vou colocar em prática o que aprendi nos cases e com as tecnologias. Saio com o objetivo de ser o melhor gestor possível. Estamos vendo muitas empresas trabalharem para trazer soluções para nos ajudar, basta aproveitar essa oportunidade”, relatou o supervisor de frotas do grupo Garantia Real (GR), Hailton Oliveira.

“O interessante é a forma que os assuntos foram abordados, mostrando a realidade do mercado. Aponta um caminho novo naquilo que é necessário”, assinalou o coordenador de operações da Master Express, Marcos Farias.

“A AIAFA sempre traz temas importantes, que saem da teoria,

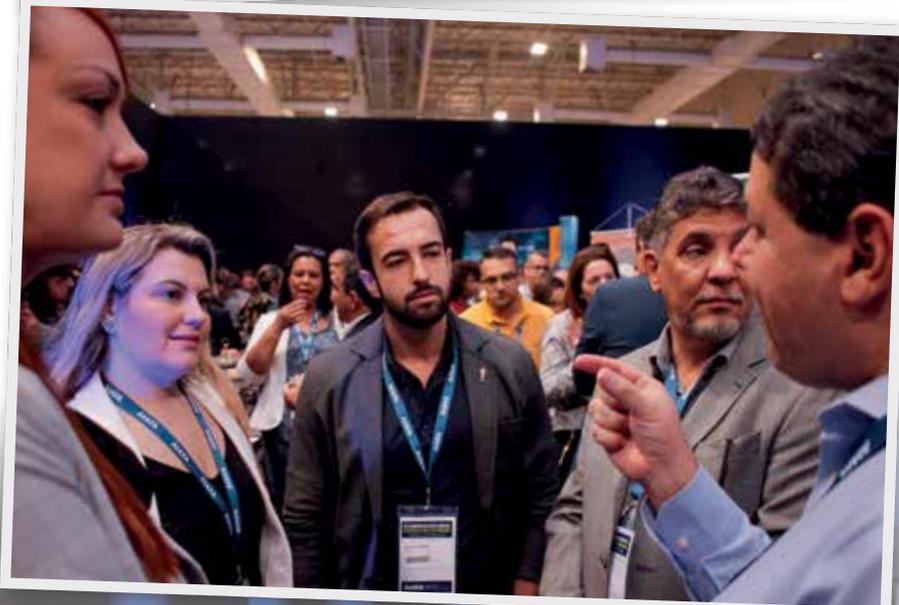
e mostra práticas que precisamos adotar para facilitar nosso trabalho no dia a dia. É sempre muito produtivo estar no Congresso da AIAFA”, lembrou Nayara Teixeira, gestora de frotas da Ipsos.

“Priorizamos trazer experiências, projetos e realidades das empresas, gerando conteúdo de qualidade, em sua maioria compartilhado por outros gestores, que conhecem a rotina das empresas. Isso é valioso no Congresso”, disse Jordi Solé, diretor da AIAFA Brasil, comemorando o sucesso do evento.

**Solidariedade**

Esta edição do Congresso ficou ainda mais especial com a apresentação do melhor exemplo de case de sucesso pessoal: um show de capoeira com crianças da Associação de Assistência à Criança Deficiente (AACD). A roda de apresentação denominada “A vida em movimento” fechou, com emoção e alegria, o VII Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade. ■

Texto: Andréia Melo / Fotos: Lienio Medeiros





A AIAFA Brasil agradece os patrocinadores do VII Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade:

GOLD



SILVER



APOIO





TALENT MARCEL



**Honda**  
**Conduz**  
FACILITANDO A SUA VIDA.



No trânsito, dê sentido à vida.



*Motor 1.5l turbo 173cv 16V,  
com injeção direta*



*Sistema de áudio premium,  
com 452W de potência*



*Carregador wireless  
para celular*



*Faróis  
full LED*

**Novo Honda**

# **CIVIC 2020**

*Evoluir Sempre.*

**Conheça todas  
as versões na  
concessionária.**



*Banco do motorista com ajuste elétrico e suporte lombar*

*LaneWatch™: redutor de pontos cegos*



**HONDA**



# WORKSHOP AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS

## Evento em Belo Horizonte debate redução de custos e sustentabilidade

**S**egurança dos condutores, redução de custos e sustentabilidade do negócio foram os principais temas debatidos no mais recente **Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas**. Realizado no dia 14 de novembro, o encontro reuniu em Belo Horizonte, no Hotel Royal Golden Savassi, empresas de grande e pequeno porte. O Workshop foi marcado pela troca de experiências e pela exposição de ideias inovadoras que podem contribuir para melhores resultados da frota a partir de modelos eficientes de gestão.

### Segunda edição do Workshop na capital mineira discute soluções inovadoras para enfrentar problemas comuns em grandes e pequenas empresas

O evento teve como empresas patrocinadoras Eco7 Brasil, Ituran, Localiza Gestão de Frotas e MaxiFrota. Especialistas do mercado apresentaram conteúdos e *cases* de sucesso, demonstrando como as ações podem impactar nos custos e na segurança da frota.

Entre as empresas e instituições que assistiram ao evento estiveram representantes da Captamed, Companhia Energética de Minas Gerais (Cemig), Secretaria de Agricultura Pecuária e Abastecimento de Minas Gerais, DMA Distribuidora, Drogeria Araújo, Emive, Fundação de

Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais (Fapemig), Gerdau e Tora Transportes, entre outras.

“Esse foi o segundo Workshop realizado em Belo Horizonte e foi um sucesso de público. Os patrocinadores ressaltaram a qualidade do conteúdo apresentado, enquanto os gestores puderam adquirir, de forma conjunta, conhecimentos para tornar mais eficiente o dia a dia do trabalho”, observou Jordi Solé, diretor da **AIAFA** Brasil.

Durante o Workshop, quatro temas foram apresentados pelos palestrantes e discutidos com os gestores. Em comum, todos mostraram soluções para a redução de custos, uma busca constante do setor.

#### Segurança

Na abertura do Workshop, Lays Santos, coordenadora de Novas Soluções para os clientes da Localiza, apresentou a experiência “Do ponto A ao B: transformando dados em decisões”. A palestrante mostrou como a Localiza auxiliou um de seus clientes a organizar questões de segurança no trânsito, para uma frota de 150 veículos.





“Ajudamos o cliente a compilar os indicadores da frota, depois consolidamos os resultados com propostas de atuação em cada um dos indicadores”, disse Lays Santos. Entre os problemas enfrentados pela empresa estavam multas por excesso de velocidade, comportamento inadequado de condutores e ocorrência de sinistros.

O case da Localiza mostrou como as ações que começam pela segurança impactam nos custos, contribuindo para a maior eficiência da frota.

Segundo Lays, muitas vezes o gestor da frota tem múltiplas atividades e, por isso, precisa de um sistema que o apoie no dia a dia, com informações relevantes, para que ele conheça profundamente a operação e, a partir daí, possa desenvolver uma inteligência competitiva para a gestão da empresa. “Acredito muito no conhecimento construído em conjunto, na troca de informações, como o que acontece aqui, no Workshop promovido pela AIAFA”, disse.

### Tecnologia e inovação

O CEO da Eco7 Brasil, Hermes Nunes, apresentou a palestra “Tecnologia aplicada à gestão de frotas” e reforçou com os gestores experiências importantes na busca pela redução de custos, como a escolha do combustível ou o modelo de frota a ser adotada pelas empresas. A locação, exemplificou, pode trazer impacto de 13% na redução de custos se comparada à frota própria.

Deivis Tofaneto, gerente de Novos Negócios da Ituran, apresentou a palestra “Tecnologia aplicada à gestão de frotas”. Ele demonstrou os benefícios e impactos na redução de custos, trazidos pelos mecanismos de rastreabilidade, controle e mo-

nitoramento da gestão de frotas com o uso da tecnologia de ponta, como os sistemas de telemetria.

Yuri Costa, gerente comercial da MaxiFrota, em sua apresentação “Créditos fiscais relacionados à gestão de frotas”, demonstrou como o gerenciamento de notas fiscais podem reverter em créditos para as empresas.

### Repercussão

Participante do Workshop, Renata Cristina Costa, analista operacional da Captamed – que atua na área de serviços continuados de *home care* –, afirmou que o evento foi bastante positivo porque mostrou, com riqueza de detalhes, investimentos para redução de custos que podem ser aplicados a sua frota, mesmo sendo de pequeno porte.

“Acredito que as ideias discutidas aqui podem ser levadas e aplicadas no dia a dia da gestão. Algumas ações melhoram também a segurança dos nossos colaboradores. A Captamed atua em Belo Horizonte com filiais em Goiânia e Brasília e uma frota de carros próprios e ambulâncias”, comentou.

André Madeira, analista administrativo da Companhia de Gás de Minas Gerais (Gasmig), explicou que a empresa está sempre em busca de soluções inovadoras. Com uma frota de 40 veículos terceirizados e seis próprios, a Gasmig instalou, no ano passado, um posto de GNV na própria empresa, o que ajudou na redução de custos com o combustível.

“A inovação está em todo lugar, e iniciativas como o **Workshop AIAFA Brasil** são excelentes porque favorecem a troca de experiências e o surgimento de novas ideias”, declarou.





Já o supervisor de frota da Via Networks Engenharia, Felipe Simão, avaliou que “um ponto interessante do Workshop é perceber que os problemas enfrentados na gestão de frotas são de todas as empresas, independente do porte”.

Segundo Simão, o evento proporcionou aos gestores conhecerem ideias que estão sendo implantadas nas empresas. “Me chamaram a atenção ações para conscientizar o condutor sobre a importância da segurança e do veículo, como uma ferramenta de trabalho, o que reduz incidências como infrações e o alto custo com a manutenção.”

**Troca de experiências**

Com formato dinâmico, o **Workshop AIAFA Brasil** é uma oportunidade para os gestores de frotas e de mobilidade adquirirem novos conhecimentos e trocarem informações. Especialistas do mercado apresentam cases e conteúdos nos quais abordam formas de vencer diversos problemas, comuns no dia a dia de gestão da frota, com o apoio de tecnologia de ponta e ações bem direcionadas.

Em um segundo momento do Workshop, é a vez de os participantes compartilharem as preocupações e desa-

fios do dia a dia da gestão de frotas e de mobilidade. Por fim, os gestores podem esclarecer dúvidas e trocar opiniões com os especialistas convidados.

O sucesso do segundo **Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas** de Belo Horizonte já garantiu a realização do terceiro evento, marcado para outubro do ano que vem. Além de Minas Gerais, o Workshop é realizado em outros Estados. “A gestão de frotas e de mobilidade ainda tem muito a crescer no Brasil. Temos ótimas expectativas e oportunidades para 2020, que deverá ter um contexto econômico favorável para os investimentos”, disse Jordi Solé. ■

Texto: Marinella Castro / Fotos: Sérgio Pereira



A AIAFA Brasil agradece os patrocinadores do Workshop de Belo Horizonte de 14 de novembro de 2019:



módulo  
injeção  
ecológica



**ECO  
BOX**

O problema  
é global



APROVADO  
100%  
TESTADO

A solução  
também

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

### **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%.

### **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



**SOLICITE A INSTALAÇÃO  
NA SUA FROTA DE VEÍCULOS**

( INSTALAMOS SEM NENHUM CUSTO )

**Ligue: (64) 3411-0737 / (62) 9 9987-3429**

#### **CEO**

HERMES NUNES

Founder/Startup Investor

[presidencia@eco7brasil.com.br](mailto:presidencia@eco7brasil.com.br)

#### **MATRIZ**

Eco 7 Brasil

(64) 3411-0737

[vendas@eco7brasil.com.br](mailto:vendas@eco7brasil.com.br)

Av. Goiany Prates de Oliveira, Nº 1239 Setor Sul / Trindade - GO CEP: 75380-000

#### **FILIAL - BARRA FUNDA/SP**

Rua Norma Pieruccini Giannotti,

Nº 539 - Várzea da Barra Funda

São Paulo - SP CEP: 01137-010

#### **DISTRIBUIÇÃO**



**eco7brasil.com.br**

# MONTE SUA FROTA COM A NISSAN

CONFIRA TODA A LINHA NISSAN COM CONDIÇÕES  
ESPECIAIS PARA SUA EMPRESA.



## CONHEÇA OS BENEFÍCIOS

Menor custo de revisão.

Revisão com preço fixo.

3 anos de garantia.

Nissan Way Assistance 24 horas para seu cliente.

O melhor da tecnologia japonesa fabricado no Brasil.



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

No trânsito, dê sentido à vida.



Innovation that excites



lewis/para/17BWA

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

COMPROMISSO  
NISSAN

2  
anos

NISSAN WAY  
ASSISTANCE

3  
anos

GARANTIA



REVISÃO COM MENOR  
CUSTO DO SEGMENTO

FÁCIL DE COMPRAR, FÁCIL DE MANTER.



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

/Nissanbrasil

@Nissanbrasil

Nissanbrasil

/Nissanbrasil

## Cristiane Duarte Araújo

COORDENADORA DE ATIVOS, FROTAS E SEGUROS CORPORATIVOS DA ALGAR

# “É imprescindível que o gestor de frotas evolua para um gestor de mobilidade”



A Mobilidade veio para ficar, e a Algar já trabalha para definir os parâmetros de locomoção da empresa. É o que explica Cristiane Duarte Araújo, coordenadora de Ativos, Frotas e Seguros Corporativos, nesta entrevista. Para ela, o gestor de frotas deve evoluir para um gestor de mobilidade. “E que seja centralizada nesse gestor toda e qualquer forma de locomoção”, reforça.

Parte do Grupo Algar, que atua nos setores de TIC, entretenimento e agro, a empresa tem uma frota de cerca de 2.300 veículos, sendo 90% utilizados nas atividades operacionais (frota leve e utilitários) e 10% no atendimento comercial e administrativo (frota leve). A companhia tem 3.189 con-

dutores ativos. Os cerca de 19 mil colaboradores – ou associados, como preferem chamar na empresa – servem cerca de 2 milhões de clientes.

A partir de Uberlândia (MG), onde está localizada a sede, as operações das empresas Algar alcançam todo o território

nacional e países como Argentina, Colômbia e México.

Na entrevista a seguir, Cristiane relata as principais conquistas da área na companhia, explica a política de frotas e aponta os pilares para uma boa gestão de frotas e de mobilidade.

### A senhora poderia destacar algumas conquistas mais recentes da área de gestão de frotas?

Em 2016, o Grupo Algar optou pela criação de um Centro de Soluções Corporativas, onde centralizamos todas as operações entendidas como *backoffice* dos negócios e frotas. Após entendimento do cenário das empresas naquele momento, padronizamos os processos para ganho operacional em 2017. Nessa padronização, identificamos oportunidades de centralização de fornecedores com ganhos representativos no nosso orçamento, considerando nosso volume de veículos corporativos. Fomos para o mercado e iniciamos as centralizações de fornecedores em 2018. Utilizamos a padronização de processos em 2018 e em 2019 e configuramos três robôs na operação, que trabalham 24/7, em processos de geração de requisição, identificação do real infrator das notificações de trânsito, pagamento das multas e indenização da multa em folha de pagamento do associado.

### “ O gestor deve ter foco em condução veicular e otimização da frota para redução de custos ”

Também montamos uma central de atendimento, abrindo comunicação direta do condutor com nossa gestão de frotas, não mais consumindo horas do gestor local para intermediar uma manutenção, por exemplo. Isso gera autonomia e velocidade no atendimento, além de padronização e transparência dos processos. O gestor deve ter foco em condução veicular e otimização da frota para redução de custos. Além disso, como alavanca da disseminação da condução veicular, em 2019 fomos apoiadores do movimento Maio Amarelo.

### Segundo entrevista à AIAFANews publicada em 2016, 90% da frota da Algar era própria e 10%, terceirizada. Na sua opinião, quais as vantagens de administrar uma frota própria?

Em 2018, tivemos uma alteração na estratégia do Grupo Algar, o que viabilizou a utilização de frota terceirizada, pois deixamos de investir em frota e passamos a investir em expansão da nossa rede no Brasil. Além disso, conseguimos atribuir à locadora atividades administrativas como: plotagem dos veículos, instalação de rastreadores e porta-escadas, por exemplo. Atualmente, temos 82% da frota terceirizada e 18% frota própria, com planejamento de substituição de 100% da frota própria ainda em 2019.

### Quais são os maiores desafios da gestão de frota da Algar?

Acredito que é o processo de conscientização de condução segura da nossa frota.

Fotos: Cleiton Borges



Nossa forma de condução veicular está diretamente ligada aos gastos com combustível e manutenção da frota.

### “ Trabalhamos para definir melhores indicadores de gestão e parâmetros que irão orientar a forma de locomoção ”

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

A frota própria é renovada a cada cinco anos, e utilizamos a modalidade leilão para a venda. Para a frota terceirizada, o prazo é de 36 meses ou 100 mil km rodados para a substituição dos veículos.

#### A Algar continua adotando cartão de combustível?

Sim, utilizamos a plataforma de abastecimento e manutenção via operadoras de cartão, até mesmo no posto interno da Algar Telecom.

#### Como é feita essa gestão?

Utilizamos saldo mensal de abastecimento conforme a utilização do veículo, bem como parâmetros restritivos e informativos para a gestão do abastecimento. Vinculamos o consumo a uma plataforma de BI (*business intelligence*) para análise de dados, acompanhamento de evolução das ações de redução de custos. Todas as possíveis inconsistências de abastecimentos são encaminhadas para tratativas nos negócios, de forma a aumentarmos a conscientização dos condutores e engajamento dos líderes.



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

“Não temos oficina própria, até pela descentralização da frota. Assim, 100% das manutenções são realizadas pela locadora ou por mantenedoras credenciadas na nossa plataforma de manutenção.”

**O projeto Frota Inteligente segue em curso? Quais os principais resultados do projeto para a frota da empresa?**

“O projeto Frota Inteligente visa resultados, com desenho e implantação de ações para melhor utilização da nossa frota, seja ela própria ou terceirizada. Na Algar, nosso olhar está orientado pelo cliente/mercado, sempre buscando a melhor rentabilidade.”

**A Mobilidade tem ampliado as atribuições e a relevância dos gestores de frotas. Na Algar, já existem essas novas funções? Elas foram designadas para a área de gestão de frotas?**

“Estamos trabalhando para definir melhores indicadores de gestão e parâmetros que irão orientar a forma de locomoção. Por exemplo, qual o mínimo de quilometragem rodada por mês para viabilizar um veículo à disposição de uma operação? Qual a quilometragem mínima para uso de táxi/Uber, ao invés de utilizarmos reembolso do km rodado em veículo particular? Assim que fecharmos as definições, a próxima etapa seria criar uma plataforma inteligente, para que, ao solicitar uma locomoção, possamos ter de forma online a modalidade a ser liberada para o solicitante. Ainda não temos essa plataforma

disponível no mercado, que entenda nosso negócio e que disponibilize o meio de transporte de forma online.”

**“ Nossa política de frotas prevê o uso de veículos particulares para mobilidade, desde que tenha seguro total ”**

**A senhora acha que incorporar a Mobilidade nas atribuições dos gestores de frotas vai proporcionar crescimento profissional e mais reconhecimento interno?**

“Acho imprescindível que o gestor de frotas evolua para um gestor de mobilidade e que seja centralizada nesse gestor toda e qualquer forma de locomoção. Só assim, conseguiremos ter uma visão holística de todas as demandas, indicadores de forma a termos a melhor opção para cada demanda. É um trabalho contínuo de evolução tecnológica e de negócio.”

**Na sua opinião, é necessário repensar a política de Mobilidade das empresas no sentido de desestimular o uso de veículo privado?**

“Acho que o uso de veículo particular pode ser viável tanto para o associado quanto para a empresa, e sua viabilidade dependerá da quilometragem a ser rodada e da recorrência. Nossa política de frotas prevê o uso de veículos particulares para mobilidade, desde que tenha seguro total. Reembolsamos o uso por km rodado, após aprovação da gestão imediata.”

**Na sua opinião, o que define uma boa gestão de frota?**

“O básico de uma boa gestão é termos a confiança do negócio e autonomia para dar agilidade às ações propostas. Devemos ter uma estratégia definida no curto e longo prazo e disseminar isso na equipe. Precisamos montar um time FODA (Feliz, Otimista, Determinado e Abundante), como diz o autor Caio Carneiro, e que estejam inspirados e não apenas motivados. Uma vez montados esses três pilares, o resto é consequência. ■



# VEÍCULO ELÉTRICO LATINO-AMERICANO

15ª Plataforma Latino-Americana de Veículos Híbridos-Elétricos,  
Componentes e Novas Tecnologias

A VE Latino Americano foi o ambiente ideal para conhecer lançamentos e soluções para mobilidade urbana, infraestrutura e políticas para veículos híbridos e elétricos.

***Agradecemos a sua participação  
na VE Latino-Americano 2019!***

***Nosso próximo encontro já tem data marcada***

Venha descobrir novas formas de tornar  
a sua cidade mais sustentável!

**15-17 SETEMBRO**  
TRANSAMERICA EXPO CENTER  
SÃO PAULO - SP **2020**

Patrocínio



RENAULT



TOYOTA

CAIXA



PÁTRIA AMADA  
BRASIL

Apoio



COPEL



PARANÁ  
GOVERNO DO ESTADO



ENGIE



Mangels



OLX



SIEMENS

Empresabilidade para a vida.

Patrocínio  
Congresso



ABB



FIA



CAOA CHERY  
NEW ENERGY



Cummins



MOURA



SCHAEFFLER



WEG

Apoio Institucional



ABE Eólica  
Associação Brasileira  
de Energia Eólica



ABLA



ABM



ABRATE  
Associação Brasileira  
de Engenharia de Transportes  
de Energia Elétrica



ABVE



35 ANOS



AEN



AIAFA



ALIANCABIKE

ANETRANS



cebds



CPQCD



International Copper  
Association Brazil  
Copper Alliance



FNP  
FRENTE NACIONAL  
DE PREFEITOS



iCITIES



ITS



SIMEFRE  
Mobilidade + Inovação



Sindirepa

Evento Paralelo



AIAFA



G-MOVE



SOLUBUS

Parceiro de  
conteúdo



HIRIA

Realização



mes  
events for the future

Organização  
& Promoção

NÜRNBERG  
MESSE

## Raphael Muller

ESPECIALISTA EM GESTÃO DE FROTA A SERVIÇO DA ZOETIS

# “Aliamos desempenho operacional com a segurança dos condutores”



**C**olocar a vida dos condutores sempre em primeiro lugar deve ser o propósito de todos os gestores de frotas, na opinião de Raphael Muller, especialista em gestão de frota a serviço da Zoetis. Muller explica que a companhia, líder em saúde animal, procura aliar desempenho operacional com a segurança dos condutores. “Mantemos uma política clara e objetiva, e isso ajuda a direcionar as decisões”, diz.

Nesta entrevista, Muller detalha as características e desafios da gestão da frota da Zoetis, empresa que emprega mais de 9,8 mil funcionários no mundo, cerca de 700 no Brasil, e está presente em, aproximadamente, 70 países.

A frota de 502 veículos leves, dos quais 415 são operacionais, está presente em 109 cidades, e a companhia continua crescendo. “A expansão se dá conforme negócio, mas, se tem animais, a Zoetis estará sempre presente”, comenta Muller. Leia a entrevista.

**“ No mercado, existem empresas com muita capacidade de gestão e com preços mais competitivos do que se a frota fosse internalizada ”**

**O senhor é gestor de frota a serviço da Zoetis há dois anos e tem vasta experiência na área. Entre as suas atribuições, qual a porcentagem do seu tempo é dedicada à gestão de frotas?**

Na Zoetis, a gestão da frota é uma área independente, não está abaixo das áreas de *facilities* ou de recursos humanos. Dessa forma, dedicamos 100% do nosso tempo à gestão da frota.

**A frota da Zoetis é própria ou terceirizada?**

Temos apenas 12 veículos próprios, o restante da frota é terceirizada.

Fotos: Liento Medeiros



#### Por que a companhia adotou esse modelo de aquisição?

Entendemos a terceirização como melhor modelo por não ser o *core business* da companhia. No mercado, existem empresas com muita capacidade de gestão, processos e com estruturas que suportam nossa operação e com preços mais competitivos do que se a frota fosse internalizada.

#### Quais as vantagens de ter a frota terceirizada?

São muitas as vantagens. Por ter um grande volume de serviços, essas empresas proporcionam maior agilidade no atendimento ao nosso cliente interno e com muita qualidade. O poder de compra é maior, e nos entregam bons pacotes de serviço. Ter uma equipe técnica nos apoiando em todos os processos também faz a diferença, uma vez que, se internalizada a frota, precisaríamos ter uma estrutura grande para atender todas as partes do processo.

#### Quais são as marcas e modelos predominantes na frota? Por que a preferência por esses modelos?

Renault e Ford são predominantes. Consideramos sempre a premissa de veículos que suportam a operação (são testados). Depois, o preço é fator importante para a tomada de decisão.

**“ O gestor de frotas é o profissional com qualidades para encontrar as melhores alternativas para a mobilidade dos funcionários ”**

#### De que forma a manutenção dos veículos é realizada?

Toda a manutenção é terceirizada e fica a cargo do fornecedor, está inclusa no pacote de serviços.

#### E com que frequência a frota é renovada?

A maioria dos contratos é de 36 meses.

#### Quais são as principais características e dificuldades da gestão de frotas da Zoetis?

A Zoetis procura aliar desempenho operacional com a segurança dos condutores, sempre busca pelas melhores práticas. Mantemos uma política clara e objetiva, e isso ajuda a direcionar as decisões. Temos dificuldade no controle de custo extra com manutenção, e isso ocorre por causa da precariedade da maioria das estradas brasileiras. Manter o modelo adequado a cada operação e cumprir com o *budget* também é desafiador.

#### A que serviços da Zoetis os veículos estão destinados? Esses veículos também são empregados na distribuição de medicamentos veterinários?

Os veículos são empregados, na sua maioria, na força de vendas e não são utilizados para a distribuição de medicamentos.

#### Como é a gestão do combustível?

Temos uma operadora de cartão combustível e utilizamos dois produtos. Um para os executivos da companhia, que têm o valor



**“ O gestor deve criar parcerias dentro da empresa com todos os setores que têm interação com a frota ”**

**Na sua opinião, é necessário repensar a política de Mobilidade das empresas no sentido de desestimular o uso de veículo privado?**

Sim, desestimular o uso do veículo e, principalmente, promover ações de mobilidade, levando ao conhecimento dos funcionários essa nova tendência e seus inúmeros benefícios.

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

Colocar a vida dos condutores sempre em primeiro lugar, esse deve ser o propósito que trará inúmeras ideias de melhorias. Revisitem todos os processos e mapeiem a operação. Identifiquem os principais pontos de atenção, criem um plano de ação e, principalmente, de acompanhamento e manutenção desse plano. Utilizem as ferramentas e informações de seus parceiros, convide-os a participarem e colaborarem com os processos de melhoria. Recomendo ainda que compartilhem os resultados alcançados em suas ações. Que criem parcerias dentro da empresa com todos os setores que têm interação com a frota. Mas, principalmente, nunca se esqueçam do propósito, pois, esse sim, é de extrema relevância! ■

como benefício, e outro para as equipes de força de vendas. Nessa área, o cartão traz uma enormidade de informações que facilitam e ajudam na gestão dos custos.

**A Mobilidade tem ampliado as atribuições e a relevância dos gestores de frotas. Na Zoetis, já existem essas novas funções? Elas foram designadas para a área de gestão de frotas?**

Estamos olhando para esse mercado e entendendo as possibilidades que se cruzam com nossa realidade. Acredito bastante nos produtos de “cartão mobilidade”, pelo

qual vários serviços ficam disponíveis na mesma plataforma. A corrida compartilhada também é interessante.

**O senhor acha que incorporar a Mobilidade nas atribuições dos gestores de frotas vai proporcionar crescimento profissional e mais reconhecimento interno?**

Sem dúvidas. Entendo que o gestor de frota é o profissional com qualidades para encontrar as melhores alternativas para a mobilidade dos funcionários e essa atribuição lhe traria boa visibilidade.

## Diego Lunardelli Canha

GERENTE DE VENDAS CORPORATIVAS DA AUDI DO BRASIL

# “Temos uma política bastante atrativa para o público corporativo”

**E**m expansão no Brasil nos últimos anos, a Audi dobrou a rede de concessionárias, aumentou a capacidade do centro de distribuição de peças e criou uma base da engenharia da marca no País. “Somos hoje uma empresa muito mais sólida e preparada para o futuro”, afirma Diego Lunardelli Canha, gerente de Vendas Corporativas da Audi do Brasil.

Nesta entrevista à **AIAFANews**, o gerente aponta quais serão os próximos lançamentos do segmento *premium* e explica que a modalidade de vendas corporativas é parte importante dos negócios da companhia.

Canha ressalta também que a meta da Audi para 2020 é “continuar oferecendo o melhor atendimento ao cliente, desde a oferta da mais ampla e tecnológica linha de produtos até o serviço prestado nas nossas concessionárias”. Veja a seguir.

**“A Audi viveu uma grande expansão desde 2014. Somos hoje uma empresa muito mais sólida e preparada para o futuro”**

**O senhor trabalha na Audi desde 2014. Pode avaliar o desempenho geral da marca no mercado brasileiro nesse período?**

A Audi viveu uma grande expansão desde 2014. Passamos a produzir dois produtos importantes para o mercado nacional, o A3 e o Q3, inclusive com motorização flex, que foi um dos fatores que possibilitou nosso recorde histórico de vendas registrado em 2015. Além disso, dobramos nossa rede de concessionárias, aumentamos a capacidade de nosso centro de distribuição de peças e criamos uma base da engenharia da Audi no Brasil. Somos hoje uma empresa muito mais sólida e preparada para o futuro.

Fotos: Liemio Medeiros



**Qual a estrutura do departamento de Vendas Diretas no Brasil?**

Na verdade, a Audi possui uma única estrutura de vendas no Brasil, com alguns executivos focados, exclusivamente, nas atividades de vendas corporativas.

**O que as vendas corporativas da Audi representam entre o total de vendas no Brasil?**

A Audi não abre os números de vendas, mas a modalidade de vendas corporativas é par-

te importante dos negócios da companhia. Interessante notar que, no caso da Audi, todas as vendas corporativas são realizadas em parceria com nossos concessionários.

**Que serviços a Audi oferece exclusivamente para clientes corporativos?**

Por ser uma marca de luxo, a Audi oferece um atendimento de altíssimo nível para todos os nossos clientes, tanto no momento da compra quanto no pós-vendas. Temos também uma política bastan-

te atrativa para o público corporativo com descontos progressivos, ou seja, quanto maior o volume, maior o desconto, obviamente sempre respeitando as legislações vigentes do setor. Além disso, proporcionamos uma experiência de *test-drive* estendido, em geral de um a dois dias, para que o cliente possa realmente ter a possibilidade de experimentar o veículo antes de tomar a decisão de compra.

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

Nossos clientes em geral estão entre os níveis de gerência até alta liderança. Eles demandam um atendimento diferenciado e são extremamente exigentes com relação aos prazos de entrega dos veículos, bem como ao excelente serviço de pós-vendas.

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

Para o ano de 2020, os clientes podem esperar, principalmente, pelo lançamento do novo Q3. As condições para vendas corporativas serão definidas em breve. Temos também o e-tron, nosso primeiro SUV 100% elétrico.



“ Nossos clientes são extremamente exigentes com relação aos prazos de entrega dos veículos e ao serviço de pós-vendas ”

**O Audi A3 é um grande sucesso no Brasil. Que modelos são os mais procurados por frotistas?**

Atualmente temos nossa maior demanda concentrada entre os modelos A3, A4, A5, Q3 e Q5.

**Que outros modelos o senhor indicaria para o cliente corporativo?**

Nossos veículos recém-lançados, A6, A7 e Q8, são ótimas escolhas para executivos em busca de conforto, tecnologia e esportividade. Esses veículos são o “estado da arte” em seus respectivos segmentos, trazem a nova linguagem de *design* externo e interno para a marca e possuem o que há de mais novo já desenvolvido pela Audi.

**Com a abertura da fábrica em São José dos Pinhais (PR), em 2015, a participação de mercado da Audi cresceu nos últimos quatro anos? Em que proporção?**

Nossa estratégia não é focada em posição de mercado, mas sim na satisfação do nosso cliente e no desenvolvimento sustentável do nosso negócio. Entende-



mos que estamos no caminho certo, pois a Audi foi reconhecida por isso ao ser indicada como a marca que melhor atende o cliente no pós-vendas pelo principal instituto de pesquisa do segmento. A meta para 2020 é continuar oferecendo o melhor atendimento ao cliente, desde a oferta da mais ampla e tecnológica linha de produtos até o serviço prestado nas nossas concessionárias.

#### Quais são os planos da Audi no Brasil para 2020?

Em 2018, a Audi iniciou o processo de maior renovação tecnológica da história da marca no País. Neste ano, lançamos alguns modelos marcantes, como os RS 4, RS 5, Q8, A6 e A7. Para 2020, continuaremos com essa revolução com as chegadas dos novos Q3 e e-tron, primeiro SUV 100% elétrico da marca. Teremos ainda outras novidades que serão apresentadas num momento oportuno.

#### Analisando o contexto econômico brasileiro, quais são os desafios e as expectativas do grupo para o setor automotivo em 2020?

Do ponto de vista econômico, o Brasil conseguiu dar alguns sinais positivos em 2019. O primeiro foi a aprovação da Reforma da Previdência. Tivemos também o acordo entre os blocos Mercosul e União Europeia. Outro sinal foi a mudança do sistema do FGTS, que pode gerar uma liquidez no mercado ou pelo menos contribuir para a redução do endividamento das famílias. E temos também as primeiras movimentações para a Reforma Tributária. Para 2020 esperamos um crescimento, mas que depende do avanço das pautas econômicas. Com relação às vendas de automóveis *premium*, com a redução do custo de crédito e o aumento da confiança do consumidor, esperamos um crescimento na ordem de 5% sobre 2019.

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

Do ponto de vista financeiro, hoje em dia a maioria dos gestores de frota já se utiliza

“ Os gestores podem contar com a Audi. Temos 47 concessionárias prontas para atender a qualquer demanda ”

do TCO (Custo Total de Propriedade) para tomar a decisão. Em linha com esse conceito e visto que o ciclo de troca dos veícu-

los tem sido menor do que no passado, em média 24 meses, o fator preponderante na tomada de decisão está relacionado ao valor residual do veículo em questão. Muito importante mencionar também que, na relação de compra e venda de um veículo *premium*, mesmo no segmento corporativo, o usuário final é uma pessoa que carrega consigo várias expectativas e que demanda qualidade em toda a jornada com a empresa. Nesse sentido, o atendimento *premium* e a relação de confiança é fundamental também. E, nesse ponto, os gestores podem contar com a Audi. Atualmente temos 47 concessionárias no Brasil prontas para atender a qualquer demanda. ■

## Volkswagen inicia projeto piloto de aluguel de carros



A Volkswagen – em parceria com a Fleet Solutions, da Volkswagen Financial Services – lançou o serviço VW Move, que permite alugar os modelos T-Cross, Virtus e Voyage no momento que o cliente deixa seu veículo para revisão, fazendo o agendamento direto na loja ou por telefone. Inicialmente, o projeto piloto já está em vigor na concessionária VW Faria, no centro da cidade de São Paulo, mas tem previsão para estender para outras em breve.

“Esta é uma maneira de contribuímos com a mobilidade do nosso cliente, uma vez que ele consegue manter seu deslocamento durante a realização das revisões previstas em seu veículo. Além desta conveniência, ele tem a oportunidade de conhecer e testar outros carros da marca, como por exemplo o T-Cross, nosso recém-lançamento”, ressal-

tou Gustavo Schmidt, vice-presidente de Vendas e Marketing da Volkswagen do Brasil.

O projeto surgiu em 2018 de uma iniciativa interna, o 1º Hackathon Volkswagen, programa que busca o desenvolvimento de soluções inovadoras e colaborativas para os negócios. O evento contou com a participação de 72 empregados de alto potencial da empresa, em uma jornada de 32 horas consecutivas.

O próximo passo do programa, além de expandir para outras concessionárias, é possibilitar o agendamento via App VW Move, em desenvolvimento com os parceiros Mobility Power System e EuroIT, e permitir que o programa de aluguel de carros também esteja disponível para outros interessados em conhecer os veículos Volkswagen. ■

Fonte: Imprensa VW do Brasil

## Fábrica do BMW Group em Araquari celebra cinco anos



A fábrica do BMW Group em Araquari completou cinco anos em setembro. Para comemorar, além de várias ações preparadas para os quase 600 colaboradores, a fábrica segue acelerando com novos modelos, uma operação completa, qualidade global e redução nas emissões de CO2.

E, com a imponência da marca, a fábrica celebra, com o aniversário, grandes números: quase 60 mil unidades produzidas em 1,5 milhão de metros quadrados, R\$ 1 bilhão investido entre 2014 e 2018 e R\$ 132 milhões adicionais aplicados nos últimos doze meses para os novos BMW Série 3 e X5 e X4.

“A fábrica do BMW Group Araquari completa cinco anos com

qualidade, flexibilidade e tecnologias globais. Estamos capacitados para produzir vários produtos BMW e dar escolhas ao cliente brasileiro. Já produzimos mais de 55 mil unidades e vamos seguir acelerando”, ressaltou Mathias Hofmann, Diretor Geral da fábrica do BMW Group em Araquari.

Atualmente, são produzidos na fábrica de Araquari o BMW X1, o Série 3, X3, X4 e X5, contudo outros modelos, como o BMW Série 1 e até o MINI Countryman também fizeram parte da história de Santa Catarina, esse último quando, em outubro de 2015, começou a ser fabricado nas versões Cooper S Top e Cooper S ALL4. ■

Fonte: Imprensa BMW Group

## GM incorpora tecnologia 4.0 na produção do novo Onix



Cerimônia realizada na fábrica de Gravataí da General Motors marcou a inauguração da linha de montagem do novo Onix. O evento contou com a presença do governador do Rio Grande do Sul, Eduardo Leite, e do vice-presidente da GM América do Sul, Marcos Munhoz.

A fábrica recebeu investimentos de R\$ 1,4 bilhão para se preparar para receber os novos Onix e Onix Plus, produtos que trazem o legado do carro mais vendido no Brasil há quatro anos e que elevaram o patamar da sua categoria mais uma vez, oferecendo tecnologias inéditas para o segmento, como Wi-Fi a bordo e assistente de estacionamento, além dos seis airbags e do controle de

estabilidade de série em todas as configurações.

Entre as benfeitorias realizadas na fábrica para produzir os novos modelos, está um novo prédio de injeção de polímeros, onde é realizado o processo de moldagem de para-choques.

Muitos processos da fábrica foram digitalizados, como as simulações de volume de produção da linha, que buscam os melhores meios de transporte e de movimentação das peças. Também foram adquiridos novos robôs que trabalham sincronizados, com sistemas de visão que realizam autocorrekções automáticas, trabalhando no conceito de manufatura 4.0. ■

Fonte: Imprensa GM do Brasil

## Fiat inaugura concessionária com nova identidade visual



Conforto e qualidade devem estar não somente nos veículos Fiat, mas também em toda experiência nas concessionárias. Assim, após inovar o processo de vendas com a primeira Concessionária Digital do Brasil, inaugurada em novembro de 2018, agora a Fiat dá o primeiro passo para um novo ciclo de renovação da marca com a repaginação do visual de sua rede de concessionárias e estreia da padronização de uma nova identidade visual modernizada, conectada e digital concebida para encantar os clientes, reforçando inclusive sua identidade por meio dos sentidos e melhorando a experiência.

A primeira concessionária com a nova identidade visual da Fiat é do grupo SIM e está localizada à Rua Kamekichi Ohnuma, S/N, na cidade de Valinhos (SP). Com uma estrutu-

ra de aproximadamente 2.000 m², a concessionária traz como proposta um ambiente totalmente renovado, permitindo aos frequentadores perceber maior bem-estar e conectividade, além de mais familiarização com a marca.

Com uma nova proposta de área de conveniência para os clientes, a Fiat busca atender com excelência todos os públicos, propiciando espaços aconchegantes, modernos e projetados para surpreender positivamente os clientes em diversos momentos: ao aguardar um serviço, comprar um veículo, ter uma experiência digital, tomar um café em uma cafeteria italiana (há uma parceria com a marca Illy), adquirir produtos da marca ou até mesmo fazer uma reunião de trabalho no espaço de *coworking*. ■

Fonte: FCA Press

## BMW Série 3 é eleito Carro Premium de 2020



O sedã BMW Série 3, lançado no Brasil em março, superou quatro finalistas no prêmio Carro do Ano, da revista *Autoesporte*, o mais relevante do setor automobilístico brasileiro. O modelo foi anunciado como o vencedor da categoria Premium.

Este é o terceiro ano seguido em que a fabricante é contemplada pela premiação. Em 2018, o Série 5 venceu a categoria Carro Superpremium. Já em 2019, a BMW foi eleita a Marca Verde do ano.

O BMW Série 3 é o carro mais vendido da história da BMW e segundo veículo mais vendido da marca no Brasil, em 2018. Produzida na fábrica do BMW Group em Araquari (SC), a sétima geração do modelo foi lançada em março no

País e está completamente reformulada, com novo visual, proporções maiores e um nível inédito de itens de segurança, conectividade e sistemas assistentes de condução semiautônoma.

"O BMW Série 3 é um veículo referência em dirigibilidade e, nesta nova geração, estabelece novos parâmetros de tecnologia e conectividade. Ganhar este reconhecimento do mais tradicional prêmio da indústria automotiva nacional reflete o nosso esforço em mostrar nossos produtos com transparência aos jornalistas e resulta de um trabalho conjunto de todas as áreas ao longo deste ano", ressaltou Roberto Carvalho, diretor comercial da BMW Brasil. ■

Fonte: Imprensa BMW do Brasil

## Nissan Leaf é premiado como Carro Verde do Ano



Ícone da Nissan Intelligent Mobility, visão da marca que busca transformar a maneira como os veículos são conduzidos, o 100% elétrico Nissan Leaf foi eleito Carro Verde do Ano 2020, categoria que faz parte do prêmio Carro do Ano, organizado pela revista *Autoesporte*.

Entre os motivos da escolha do Nissan Leaf como o melhor na categoria pelos jornalistas votantes estão as tecnologias, desempenho e também o compromisso da Nissan com o ambiente, suas iniciativas de sustentabilidade e desempenho no Nota Verde, sistema do Ministério do Meio Ambiente e do Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama) que classifica os carros brasileiros com base na emissão de poluentes.

"Decidimos trazer o Novo Nissan LEAF para colocar o Brasil definitivamente na rota da mobilidade elétrica, que já é realidade nos principais mercados do mundo. Ele oferece o que existe de melhor da marca, com tecnologias avançadas que entregam o máximo para a experiência de condução inteligente, desempenho e conectividade", afirmou Marco Silva, presidente da Nissan do Brasil.

"Estamos indo além, buscando incentivar estudos locais para o desenvolvimento do ciclo completo da eletrificação no País. Ter um reconhecimento como o do Carro Verde do Ano nos deixa orgulhosos e certos de que a Nissan está no caminho correto para a mobilidade do futuro." ■

Fonte: Imprensa Nissan

# IMAGINE DIRIGIR UMA FROTA INTEIRA COM A PONTA DOS DEDOS.

*Na Localiza Gestão de Frotas isso já é uma realidade.*

Vantagens exclusivas  
Localiza Gestão de Frotas:



Portal do Gestor  
MyFleet



Telemetria  
Carro Conectado



Área do Condutor  
#meucarro



Consultoria  
Consultores experientes



Cartão Combustível  
Integração



Faturamento Eletrônico  
No MyFleet



Multas Online  
Controle

**Localiza**  
Gestão de Frotas

Saiba mais sobre a experiência de ser nosso cliente.

**VENHA PARA A LOCALIZA GESTÃO DE FROTAS.**

0800 979 3003  
www.localiza.com/frotas

## Pesquisa aponta BMW como favorita de concessionários



A BMW e BMW Motorrad conquistaram o primeiro lugar do ranking da 24ª edição da Pesquisa Fenabreve de Relacionamento com as Marcas, realizada pela Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve), nos segmentos de Automóveis e Comerciais Leves e Motocicletas, respectivamente. Segundo a entidade, a pesquisa tem como objetivo avaliar o grau de satisfação do concessionário e sua capacidade de gerar resultados para o negócio, além de fidelizar o consumidor aos produtos da marca.

Para chegar ao topo do ranking do segmento de Automóveis e Comerciais Leves, a BMW alcançou 82,3 pontos de Índice de Postura Geral, a melhor média entre as 21 fabricantes participantes. Esse in-

dice resume a opinião dos concessionários de cada segmento em assuntos específicos e é baseado na média das notas concedidas às 25 perguntas enviadas às concessionárias participantes.

No estudo, segundo a Fenabreve, foram ouvidos representantes de 1.701 concessionárias de 21 marcas de automóveis e comerciais leves distribuídas pelo País.

A pesquisa, considerada "A Voz do Concessionário" foi coordenada pela Consultoria Scheuer, com apoio da Central de Atendimento da Fenabreve e executada por meio de um questionário distribuído pela internet com o propósito principal de analisar a atuação dos concessionários na condução do negócio, em parceria com as fabricantes. ■

Fonte: Imprensa BMW do Brasil

## Ford comemora produção de 500 mil EcoSport na Bahia



A Ford comemorou a produção de 500.000 unidades do EcoSport de segunda geração na fábrica de Camaçari, na Bahia, desde 2012. Se fossem enfileirados, esses veículos formariam uma linha contínua de 2.134 km, a mesma distância de São Paulo a Recife. Desse total, 59% foram destinados ao mercado interno e 41% exportados para países como Argentina, México, Colômbia, Equador, Peru, Paraguai, Uruguai e Bolívia.

Primeiro veículo global desenvolvido no Brasil, o EcoSport hoje é fabricado também na China, Índia e Romênia para venda em mais de 150 países. Desde a chegada da nova plataforma, o SUV já passou por uma grande renovação. Na linha 2018, mudou totalmente o trem de força, com a introdução do avançado

do motor 1.5 TiVCT Flex de três cilindros, com 137 cv, e da transmissão automática de seis velocidades com conversor de torque. Ganhou ainda a versão Storm, com motor 2.0 Direct Flex, tração 4WD e transmissão automática.

Na linha 2020, apresentada este ano, o EcoSport trouxe a versão Titanium sem estepe na traseira com tecnologia de pneus *run flat*. A gama se completa com os modelos SE e FreeStyle 1.5 com transmissão manual ou automática e Storm 2.0 4WD automática. O acabamento e a oferta de equipamentos também foram aprimorados.

Desde a primeira geração, lançada em 2003, a produção total do EcoSport na Bahia já passa de 1,2 milhão de unidades. ■

Fonte: Imprensa Ford

## Unidade Anchieta da VW comemora 60 anos



A unidade Anchieta da Volkswagen, em São Bernardo do Campo, comemorou 60 anos desde a sua inauguração oficial, no dia 18 de novembro de 1959. A data foi eternizada com a foto clássica do presidente da República, Juscelino Kubitschek, desfilando no banco de trás do Fusca preto conversível e acenando para as pessoas, acompanhado dos presidentes da Volkswagen alemã, Heinrich Nordhoff, e brasileira, Friedrich Schultz-Wenk.

Além da data histórica, a Anchieta celebra a expressiva marca de 14 milhões de veículos produzidos. Os números alcançados em seis décadas reforçam a importância da fábrica, que começou a ser construída em 1956, entrou em funcionamento em 1957, se tornou referência e revolucionou o setor automotivo brasileiro. A Anchieta é considerada um complexo industrial completo por abrigar atividades como estamparia, armação, pintura, montagem final, centro de pesquisa, planejamento e desenvolvimento de novos produtos.

"A Volkswagen tem um compromisso de longo prazo com o Brasil e

com os brasileiros. De alguma forma, essa relação é ainda mais próxima de São Bernardo do Campo, cidade que abrigou a primeira fábrica da Volkswagen fora da Alemanha. Temos também uma relação de muita proximidade com as pessoas. Na Anchieta, temos casos de família de até três gerações de pessoas que trabalham ou já trabalharam na Volkswagen", destacou Mario Rodrigues, diretor da Unidade de Produção Anchieta.

Em agosto deste ano, a Volkswagen anunciou o investimento de R\$ 2,4 bilhões destinados a um novo lançamento em 2020, incluindo também aportes em digitalização, sistemas de TI e inovações tecnológicas na unidade. O novo produto a ser fabricado na Anchieta, o conceito inédito New Urban Coupé, é um modelo 100% projetado no Brasil, que tem grande potencial para exportação. Além da Anchieta, o modelo será produzido na Europa, o que, na prática, representa a globalização da tecnologia e do conhecimento desenvolvidos no Brasil. ■

Fonte: Imprensa VW do Brasil

## GM inaugura linha de motores em Joinville



Com investimento de R\$ 1,9 bilhão em novas tecnologias e edificações, a nova linha de motores da fábrica da General Motors de Joinville (SC) foi inaugurada em cerimônia que também marcou a entrega da sexta edição do Prêmio GM de Sustentabilidade.

"A fábrica de Joinville, que já era uma das mais modernas e sustentáveis da região e do mundo, agora é uma das operações de sistemas de propulsão com maior nível de automação. Isso foi viabilizado com os investimentos recentes", revelou Marcos Munhoz, vice-presidente da GM América do Sul.

Muitos processos da nova linha de motores da fábrica de Joinville da GM possuem nível de automa-

ção da indústria 4.0. "Temos, por exemplo, empilhadeiras autoguiadas realizando o abastecimento de componentes usinados e motores finalizados. Cerca de 20% da nossa frota de empilhadeiras são autônomas e as demais são equipadas com uso eficiente de energia limpa", comentou Luiz Fernando Duccini, gerente geral da fábrica de Joinville.

Entre os avanços tecnológicos implementados na fábrica está o monitoramento de consumo de utilidades de água, ar comprimido e energia por linha e processo produtivo, tanto no setor de usinagem de componentes, como na linha de montagem de motores. ■

Fonte: Imprensa GM do Brasil

## Projeto piloto adota carsharing para frotas



Ocorreu em outubro o lançamento do projeto VEM DF (Veículo para Eletromobilidade), em cerimônia realizada no Palácio do Buriti, sede do governo distrital, em Brasília. O VEM DF é um projeto piloto desenvolvido pela Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), em parceria com o Parque Tecnológico de Itaipu (PTI) e o Governo do Distrito Federal (GDF). O projeto é pioneiro no uso compartilhado de veículos elétricos para frotas públicas e disponibilizará 16 Renault Twizy em formato de *carsharing* para uso pelos servidores públicos.

Para o início do projeto, o VEM DF terá uma rota restrita à Esplanada dos Ministérios e sedes dos órgãos da administração do Distrito Federal. Dois carros já estão habilitados para o para fazer o transporte de servidores, e até o final do ano, os demais carros receberão a instala-

ção do *software* para serem integrados à frota.

O aplicativo escolhido para fazer a gestão do projeto será o Mobi-e, desenvolvido pelo PTI e já utilizado em um programa de compartilhamento de veículos interno da Itaipu, que envolve também o Renault Twizy. O Mobi-e permite reservar os veículos disponíveis, acompanhar sua localização, monitorar a velocidade, a carga de bateria, as rotas percorridas, além de outras informações. O desbloqueio dos carros ocorre por meio dos cartões dos funcionários cadastrados no sistema.

Para garantir o carregamento dos veículos, serão instalados por todo o Distrito Federal 35 eletropostos fabricados pela WEG. Os eletropostos serão gratuitos e de uso coletivo. A iniciativa visa a incentivar o uso dos veículos elétricos. ■

Fonte: Imprensa Renault

## Volkswagen T-Cross começa a ser exportado para o México



Lançado em fevereiro deste ano, o T-Cross, modelo que é a nova referência do segmento de SUVs compactos no mercado brasileiro, começa a ser exportado neste mês para o México nas versões Trendline, Comfortline e Highline, com motor 1.6 MPI transmissão automática e manual.

"O T-Cross é o primeiro SUV produzido pela Volkswagen no Brasil. Ele foi fabricado a partir de uma plataforma global com tecnologia de ponta e chegará ao México para fortalecer e ampliar ainda mais a presença da marca nesse importante mercado da América Latina. Até o fim do ano, nossa expectati-

va é embarcar para o México cerca de 6 mil unidades do modelo, que já começou a ser exportado para os principais mercados latino-americanos e, em 2020, chegará também à África, totalizando 50 países", diz Pablo Di Si, Presidente e CEO da Volkswagen América Latina.

Além do T-Cross, o México já importa outros modelos da marca fabricados no Brasil, como Saveiro e Gol. Desde julho deste ano, passou a receber também o Virtus. A previsão da Volkswagen é exportar cerca de 8 mil unidades do sedã ao México em 2019. ■

Fonte: Imprensa VW do Brasil

## Ford transforma cidade em laboratório de mobilidade



A Ford usou a cidade de Ann Arbor, em Michigan, Estados Unidos, como laboratório para testar uma plataforma de *software* inovadora que permite enxergar todo o sistema local de transporte e simular novas soluções de mobilidade – a Ford City Insights. A experiência foi um sucesso e agora está sendo levada para outras cidades norte-americanas, incluindo Austin, Indianápolis, Pittsburgh e Detroit.

Além de informações do trânsito, a plataforma combina dados demográficos, de estacionamento e de segurança da cidade para que os planejadores possam testar várias propostas antes da sua adoção no mundo real. A visualização da cidade e das simulações é facilitada por um modelo digital construído com

seis telas de LCD e prédios em miniatura impressos em 3D – o City Insights Studio.

Para enfrentar a complexidade de reunir todos esses dados em uma única plataforma, a Ford contou com várias parcerias. O projeto em Ann Harbor foi feito junto com a autoridade municipal de trânsito, órgãos municipais e estaduais de desenvolvimento econômico e o Instituto de Pesquisa do Transporte da Universidade de Michigan.

Com as ferramentas da Ford City Insights os administradores puderam ter, pela primeira vez, uma visão abrangente de todas as vagas de estacionamento da cidade e do fluxo de trânsito em um período médio de 24 horas. ■

Fonte: Imprensa Ford Brasil

## BMW inaugura primeira pop-up store no Brasil



Inspirada na loja conceito da BMW em George V Paris, a primeira *pop-up store* da BMW no Brasil apresentará em primeira mão o BMW Série 7 Híbrido. Localizada no shopping Cidade Jardim, a *flagship* pode ser visitada até janeiro de 2020.

No local, clientes, *prospects*, convidados e público em geral podem conhecer em primeira mão o BMW Série 7 Híbrido, apresentado pela primeira vez ao mercado. O BMW 745Le M Sport chega com nova linha de *design*, ainda mais sofisticada e marcante, combina motores elétrico e a combustão, tração traseira e potência combinada de 394 cv, atingindo uma performance impressionante, de zero a 100 km/h em apenas 5,3 segundos e velocidade máxima de 250 km/h.

Além do novo Série 7, o público pode ver o icônico Coupé esporti-

vo BMW Série 8 M850i em exposição na loja.

A loja também fará ações de *test-drive* com os BMW Série 3, Série 5 Híbrido, M850i e i3 e a cada semana será operada por um *dealer* parceiro da marca, proporcionando oportunidades de negócios aos visitantes. O espaço possui ainda um café e bar, loja *lifestyle* e *lounge* para vendas.

Faz parte do espaço a exposição de obras de Gabriel Wickbold, um dos fotógrafos brasileiros mais respeitados da sua geração, e mais novo parceiro da BMW. Além da exposição em São Paulo, a parceria vai levar a fotografia do brasileiro para uma mostra em Paris, na loja conceito da BMW, na George V Paris, durante o Paris Photo, maior feira internacional de arte dedicada ao meio fotográfico. ■

Fonte: Imprensa BMW Group

# Chevrolet Bolt EV 2020: tecnologia avançada



mentos químicos), com 66 kWh de capacidade, configuração recém-lançada nos Estados Unidos, onde o produto é produzido.

## Recarga

Além do veículo em si, as concessionárias Chevrolet credenciadas para comercializar o Bolt EV estarão aptas a oferecer o aparelho de recarga rápida para ser instalado na garagem do cliente.

**Bolt EV é mais equipado e tem tecnologia superior ante híbridos e carros a combustão na mesma faixa de preço, modelos com os quais irá, de fato, competir**

Quatro vezes mais eficiente que a recarga em uma tomada 220V convencional, o aparelho de recarga rápida fornece uma quantidade de energia por hora suficiente para que o veículo rode aproximadamente 40 km, média que um motorista comum percorre por dia. Nesse caso, a recarga completa das baterias leva aproximadamente dez horas.

Já em eletropostos de alta voltagem, bastam 30 minutos de recarga para o carro rodar mais cerca de 160 km. O Bolt EV conta com garantia de três anos para o veículo e de oito anos para as baterias de íon-lítio. ■



## Modelo estreia no Brasil já com a nova geração de baterias que eleva a autonomia média para 416 km, a maior da categoria

A Chevrolet iniciou a pré-venda do Bolt EV no Brasil. O mais novo crossover da marca é comercializado inicialmente em 12 cidades, selecionadas com base em estudos de mercado.

O Bolt EV é um carro 100% elétrico de última geração, que o posiciona tecnologicamente à frente de híbridos e de automóveis puramente a combustão.

O novo crossover da Chevrolet ainda oferece o alto torque característico dos motores elétricos. Arrancadas de zero a 100 km/h podem ser feitas em aproximadamente 7 segundos. Isso porque o conjunto propulsor entrega 203 cv de potência e 36,7 kgfm de torque em qualquer faixa de rotação. Retomadas também são igualmente vigorosas, elevando a segurança em ultrapassagens.

Segurança, aliás, é um dos pilares do Bolt EV. São 10 *airbags*, assistente de permanência na faixa, alerta de ponto cego, aviso de tráfego traseiro cruzado, alerta de colisão frontal e sistema de frenagem automática com detecção de pedestres para mitigar acidentes.

Outra novidade da linha 2020 são as câmeras – agora de alta definição – para visão 360° que auxiliam manobras de estacionamento e ficam localizadas nas extremidades do veículo, melhorando a visi-

bilidade. O veículo conta com uma interessante tecnologia que transforma o espelho retrovisor central em uma tela que projeta imagens da parte traseira em maior ângulo.

A grade dianteira com elementos em alto relevo também caracteriza a linha 2020, assim como o comando remoto na chave presencial para interromper a recarga e destravar o *plug*.

Como as baterias ficam localizadas sob o assoalho plano e o motor elétrico é bastante compacto, o espaço interno é surpreendente, inclusive o do compartimento de

bagagens. Sua capacidade vai de 478 a 1.603 litros (com os bancos traseiros rebatidos), medidas semelhantes ao do Chevrolet Equinox.

## Autonomia

Segundo o ciclo norte-americano EPA, o Bolt EV percorre, em média, 416 km a cada recarga completa da bateria – a distância pode variar conforme a forma de condução e a maior utilização do sistema regenerativo que aproveita a energia dissipada em frenagens e desacelerações para ampliar sua autonomia e garantir tranquilidade ao usuário em viagens mais longas.

Divertido de dirigir, o Bolt EV pode ser conduzido no modo One Pedal (um pedal). Assim, basta aliviar a pressão do pedal do acelerador para que o veículo reduza instantaneamente a velocidade e inicie a frenagem de forma otimizada a fim de aproveitar a energia dissipada do sistema para incrementar a autonomia.

O Bolt EV estreia no Brasil equipado com uma última geração de baterias (10% mais eficiente devido a nova composição de seus ele-

## Chevrolet Bolt EV 2020

PREÇO SUGERIDO:

**R\$ 175.000 na pré-venda**

AUTONOMIA:

**416 km**

BATERIAS:

**66 kWh**

POTÊNCIA MÁXIMA:

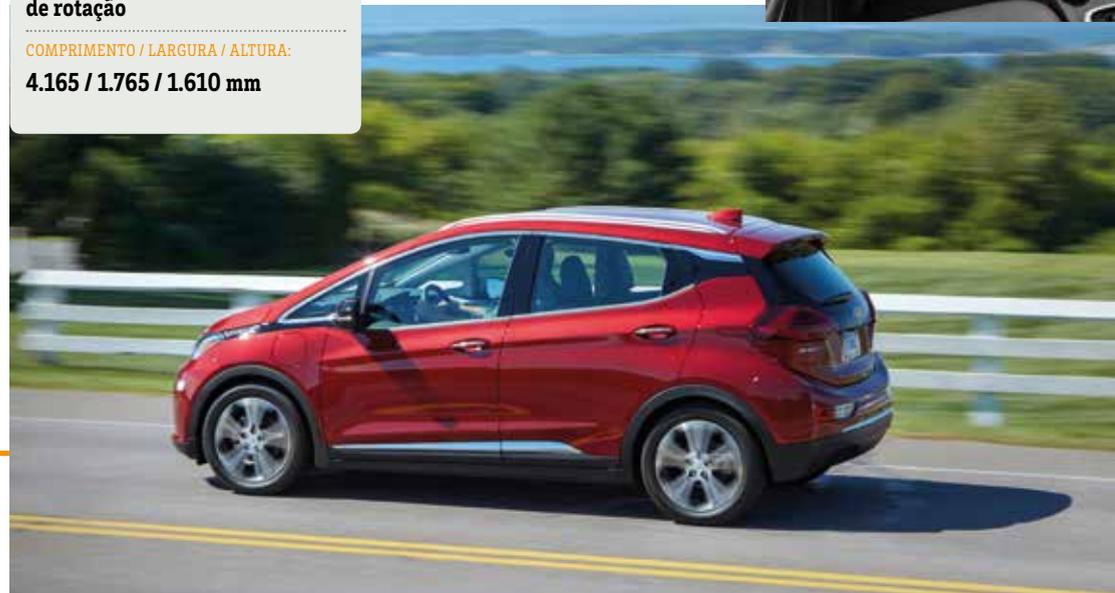
**203 cv**

TORQUE:

**36,7 kgfm em qualquer faixa de rotação**

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

**4.165 / 1.765 / 1.610 mm**



# Volkswagen Golf GTE: mobilidade elétrica

**O Golf GTE chega ao mercado trazendo um novo conceito de mobilidade elétrica para o Brasil**

Primeiro veículo da ofensiva elétrica da Volkswagen na região da América Latina, o Golf GTE chega ao mercado trazendo um novo conceito de mobilidade elétrica para o Brasil. Além do Golf, a marca passa a oferecer para os clientes as soluções mais eficientes de micromobilidade disponíveis no mundo: bicicleta e patinete elétricos.

Na Europa, há uma tendência para investimento no que chamamos de "Last Mile Run", ou seja, o percurso final em que as pessoas percorrem até o trabalho todos os dias.

O Golf GTE permite chegar até o centro urbano no modo puramente elétrico. A partir daí, o usuário pode optar pelo patinete elétrico ou a bicicleta elétrica Volkswagen, que atendem perfeitamente as demandas nos grandes centros urbanos, integrando mobilidade.

O Golf GTE une o melhor de dois mundos: desempenho esportivo com excelente eficiência energética. Pode ser conduzido no modo totalmente elétrico por cerca de 50 km, de acordo com o ciclo europeu (NEDC). Isso atende a demanda de 2/3 da população que vive nos grandes centros urbanos, ou de sete em cada 10 pessoas.

O cliente pode rodar todos os dias sem emitir CO<sub>2</sub>, sem ruído e gastando muito menos. Para rodar



50 km por dia, é preciso desembolsar apenas R\$ 5, de acordo com o preço estimado da energia na região Sudeste.

O Golf GTE estará disponível em três concessionárias da marca, em regiões estratégicas (Brasília, São Paulo e Curitiba) e de alto volume para esse produto, com preço sugerido de R\$ 199.990, com pacote fechado de equipamentos.

Dentro do segmento de *hatches* médios híbridos, o Golf é o único com tecnologia *plug-in*, que permite o carregamento em tomada convencional de 220V ou em aparelhos *wallbox* de 3,6 kW ou mais. Além disso, o modelo traz itens exclusivos na categoria, como ACC (Controle Adaptativo de Cruzeiro), painel de instrumentos totalmente digital (Active Info Display) e sistema de *infotainment* com tela sensível ao toque de 9,2 polegadas e controle por gestos.

## Motorização

O Golf GTE tem dois propulsores: um motor um a combustão 1.4 TSI com 150 cv e um motor elétri-

co de 75 kW (102 cv). Combinados, oferecem potência de 150 kW (204 cv). Se o motor elétrico for a única fonte de força de propulsão, o Golf GTE pode atingir velocidades de até 130 km/h.

Quando toda a potência combinada do sistema é utilizada, o GTE vai de zero a 100 km/h em 7,6 segundos, atingindo velocidade máxima de 222 km/h. Ainda mais significativo é o potencial de propulsão superior do Golf GTE, obtido graças à combinação dos

dois motores, que produz torque máximo de 350 Nm (35,7 kgfm).

O modelo tem autonomia total estendida, graças à combinação dos motores elétrico e a gasolina. Resumindo: é ideal para a cidade ou para a estrada.

**É possível rodar todos os dias sem emitir CO<sub>2</sub>, sem ruído e gastando muito menos. Para rodar 50 km por dia, é preciso desembolsar apenas R\$ 5**

## Postos

A Volkswagen, juntamente com Audi e Porsche, firmou uma parceria estratégica com a empresa de energia EDP, para a instalação de 30 novas estações de recarga de veículos elétricos no País. Além da EDP, Audi, Porsche e Volkswagen, o acordo para o desenvolvimento de um ecossistema completo de mobilidade envolve as empresas ABB, Siemens, Electric Mobility Brasil e Grupo de Estudos do Setor Elétrico (Gesel/UFRJ), além da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel).

Serão 29 postos de 150kW e um posto de 350kW – capazes de reabastecer a bateria de um carro elétrico rapidamente – e mais 30 equipamentos de 22kW (AC). Assim, cada ponto de recarga terá uma estação ultrarrápida e uma semirrápida. ■

## Volkswagen Golf GTE

PREÇO SUGERIDO:

**R\$ 199.990**

MOTOR:

**híbrido – a combustão 1.4 TSI com 150 cv e elétrico de 75 kW (102 cv)**

POTÊNCIA COMBINADA:

**150 kW (204 cv)**

TORQUE MÁXIMO:

**35,7 kgfm**

VELOCIDADE MÁXIMA:

**222 km/h**

ACELERAÇÃO 0-100 KM/H:

**7,6 segundos**



## Novo SUV Peugeot 2008: motor turbo



bilidade de rebatimento dos bancos traseiros, o volume sobe para 1.172 litros. O bagageiro ainda merece menção pelo simples acesso, pela grande abertura retangular da porta e a altura de carga baixa em relação ao solo (apenas 60 cm).

Em se tratando de segurança para os ocupantes, o Novo SUV Peugeot 2008 Griffé THP oferece seis *airbags* (dois para colisões frontais, dois laterais e dois de cortina); piloto automático (regulador/limitador de velocidade); apoios de cabeça dianteiros e traseiros (disponíveis para todos os ocupantes); freios a disco nas quatro rodas com ABS e Grip Control, com cinco funcionalidades (padrão, areia, neve, lama ou ESP OFF).

**Versão Griffé THP chega às concessionárias com preço promocional de lançamento, R\$ 99.990, com as três primeiras revisões gratuitas**

A versão ainda possui cinco cintos de segurança com três pontos de fixação, alerta sonoro e visual de afivelamento do cinto do condutor – na frente, os cintos têm pré-tensionadores e bloqueio de folga e atrás os cintos laterais e central têm bloqueio de folga – e Sistema Isofix para a fixação de cadeirinhas utilizadas para o transporte de crianças. ■



### Utilitário mais esportivo do mercado vem equipado com o aclamado motor turbo THP, de 173 cv e câmbio automático de seis marchas

O Novo SUV Peugeot 2008 chegou às concessionárias equipado com o motor turbo THP de 173 cv e câmbio automático de seis marchas. O Griffé THP aspira ser o mais esportivo dos utilitários e completar a gama de SUVs da marca.

O conjunto que desembarca como grande novidade no Novo SUV Peugeot 2008 Griffé THP é formado pelo motor THP (Turbo High Pressure) Flex de 173 cv a 6.000 rpm (com etanol) e 24,5 kgfm de torque a 4.000 rpm, associado ao câmbio automático de seis velocidades – produzido pela líder mundial em transmissões, a empresa japonesa Aisin, faz de zero a 100 km/h em 8,8 segundos. O ajuste perfeito do conjunto, em sintonia com o Peugeot i-Cockpit, proporciona uma experiência de condução dinâmica e esportiva.

O motor THP tem 16 válvulas, com duplo comando no cabeçote e injeção direta sequencial. O turbo compressor é do tipo Twin-scroll, com bomba eletrônica de alta pressão, bomba de óleo com gestão de vazão e cárter duplo.

Já a caixa de câmbio automática sequencial de seis marchas (EAT6) traz quatro modos de condução (Drive, Eco, Sport e Sequencial), adaptando o veículo às mais dife-

rentes necessidades do proprietário, seja para ter respostas mais esportivas do carro, como quando o modo de condução Sport é acionado, ou ainda, ao reduzir o consumo de combustível em situações de trânsito intenso em até 6,5%, no caso da ativação da função Eco.

### Interior

A elegância, o bom gosto e o elevado nível dos materiais usados são marcas da identidade dos produ-

tos Peugeot e com o novo utilitário esportivo não é diferente. No Griffé THP, o elegante habitáculo encanta motoristas e passageiros.

Detalhes cromados emolduram as saídas de ar-condicionado, a central multimídia e as portas. O acabamento em black-piano, introduzem os ocupantes ao universo Peugeot de requinte e sofisticação. A iluminação branca do painel traz uma harmonia singular à visão e gera melhor leitura dos instrumentos.

A mesma concordância entre padrões de cores é obtida ao analisar o teto e compará-lo aos bancos. Todo em tecido cinza claro, emoldurando o vidro panorâmico, com cortina regulável de entrada de luminosidade da mesma tonalidade. Já os bancos são compostos por tecidos escuros com tons de vinho como o Levis 3, combinado com o couro Zina Metalizado.

O porta-malas tem capacidade para 402 litros. Com a possi-

### Novo SUV 2008 Griffé THP AT

PREÇO SUGERIDO:

**R\$ 99.990**

CILINDRADA:

**1.600 cm<sup>3</sup>**

POTÊNCIA MÁXIMA:

**173 cv (E) / 165 cv (G)  
a 6.000 rpm**

VELOCIDADE MÁXIMA:

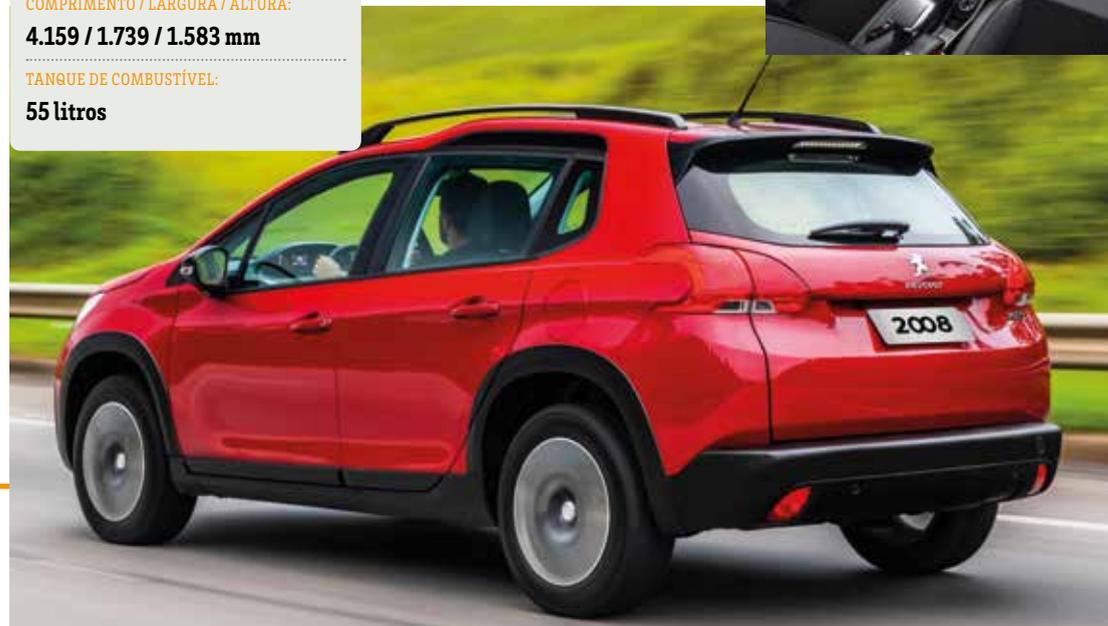
**209 km/h (E) / 206 km/h (G)**

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

**4.159 / 1.739 / 1.583 mm**

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:

**55 litros**



# Novo Honda Civic 2020: conforto e tecnologia

**Nova versão LX traz os principais atributos do Civic com atraente custo-benefício e todas as versões ganham equipamentos inéditos que ampliam o conforto**

O Honda Civic, detentor de 11 premiações nacionais e inúmeras internacionais pela imprensa especializada, passa a oferecer, na linha 2020, novos equipamentos de conforto e tecnologia em todas as versões, além de ter seu desenho único renovado, oferecendo ao consumidor um sedã ainda mais completo e diferenciado.

A linha 2020 também marca a introdução da versão LX, opção que oferece toda a segurança, qualidade construtiva, dinâmica e conforto da família Civic com atraente custo-benefício para o consumidor.

A décima geração do Civic é a maior e mais extensa renovação do modelo em toda sua história e representa um dos mais complexos e ambiciosos projetos da Honda, exigindo um comprometimento sem precedentes dos recursos de pesquisa e desenvolvimento e da engenharia da marca.

Para o modelo 2020, as novidades começam com a introdução do sistema de monitoramento de pressão dos pneus (TPMS) em toda a linha Civic. A tecnologia monitora, por meio do sistema VSA (controle de tração e estabilidade), se uma das rodas tem sua pressão reduzida, indicando no painel a anormalidade para o condutor.



O modelo EXL incorpora todos esses itens e ainda oferece novas tecnologias, como o sensor de chuva e o sistema Smart Key, que elimina a necessidade da chave para a abertura e partida do veículo – que agora é feita por meio do botão Push Start.

### Sofisticação

A linha 2020 do Civic recebeu mudanças pontuais em seu desenho, que ampliam a sofisticação do modelo. Na dianteira, destaque para o novo para-choque, que traz desenho mais horizontal e elegante, com detalhes que deixam o conjunto mais refinado. As versões LX, EX, EXL e Touring trazem grade frontal e molduras laterais do para-choque com acabamento cromado, bem como novas rodas de liga leve de dez raios de 17 polegadas, com acabamento em grafite brilhante. Na traseira, todas as versões recebem um acabamento cromado na parte inferior do para-choque. Os modelos EXL e Touring trazem ainda as colunas de portas em preto brilhante.

Com medidas amplas para ombros, quadris, pernas e joelhos, o Civic entrega conforto imbatível na categoria, trazendo uma percepção de amplitude e ambiente refinado. O porta-malas traz capacidade de até 525 litros, o maior dentre todas as gerações, com posição de carregamento baixa, ampla abertura e área de carga. O console central possui 7,2 litros de capacidade, permitindo o alojamento de *tablets* ou de garrafas de água grandes, com a tampa fechada.

### Desempenho

O Civic oferece dois conjuntos motorizados. A motorização 2.0 i-VTEC FlexOne, com 155 cv a 6.300 rpm e 19.5 kgfm a 4.800 rpm no etanol – disponível nas versões LX, EX, EXL e Sport – é acoplada à transmissão continuamente variável (CVT), permitindo um rodar mais confortável e uma melhor eficiência energética. A transmissão traz a opção de sete marchas simuladas que podem ser trocadas por borboletas atrás do volante nas versões Sport, EX e EXL.

### Honda Civic LX 2020

PREÇO SUGERIDO:

**R\$ 97.900,00**

CILINDRADA:

**1.997 cm<sup>3</sup>**

POTÊNCIA MÁXIMA:

**155 cv (E) / 150 cv (G)  
a 6.300 rpm**

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

**4.641 / 2.076 / 1.433 mm**

PORTA-MALAS:

**525 litros**

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:

**56 litros**

**A décima geração do Civic é a maior e mais extensa renovação do modelo em toda sua história e representa um dos mais complexos e ambiciosos projetos da Honda**

O motor 1.5 de quatro cilindros, que equipa a versão Touring, traz turbo de baixa inércia, injeção direta, variação de tempo de abertura de válvulas (VTC) e válvula wastegate eletrônica, gerando 173 cv a 5.500 rpm, com o torque linear de 22.4 kgfm entre 1.700 rpm a 5.500 rpm. Esse propulsor é acoplado a uma nova transmissão continuamente variável que entrega ampla potência ao longo de toda a faixa de trabalho do motor. ■



## Novo Fiat Toro 2020: duas novas versões



conta com inédita tampa de dupla abertura lateral, facilitando a carga e descarga. Com esses atributos, o Fiat Toro rapidamente conquistou os consumidores e se tornou campeão de vendas.

### S-Design

Reconhecido pela inovação no *design*, o Fiat Toro traz para a América Latina pela primeira vez o conceito italiano S-Design. O Fiat Toro Freedom S-Design traz um visual bem mais agressivo e exclusivo, podendo ser customizado com qualquer cor de pintura externa. Por fora, faixas adesivas no capô e tampa traseira da caçamba, identificação da versão e motorização escurecidos, assim como emblemas e *badges* especiais, criam uma nova identidade visual.

**Apesar de ser a mais equipada picape do mercado, o Toro 2020 fica bem mais completo em todas suas versões**

Na S-Design todo o interior é escurecido. Ela vem com forrações especiais nos bancos, em tecido e couro, assim como volante e laterais de porta em couro com costura preta. Há uma cor específica para a moldura da central multimídia, saídas de ar, alças das portas e aros dos alto-falantes. As logomarcas no interior também são escurecidas e os adereços cromados foram substituídos pelo preto fosco e cinza. O kit conta ainda com apoia-braço central traseiro com porta-copos. Tudo para fazer um conjunto ainda mais exclusivo e elegante. ■



**Com trações 4x2 ou 4x4, o Fiat Toro apresenta a linha mais extensa de picapes para todos os usos, gostos e custos. A linha 2020 trará ao Brasil pela primeira vez o novo conceito italiano S-Design**

Com números impressionantes de vendas e prêmios inimagináveis para uma picape, o Fiat Toro lançou sua linha 2020 para se manter ainda mais atual e competitivo. Entre as picapes médias e grandes (segmentos C e D), o Fiat Toro é líder de vendas desde seu lançamento, tendo 29,7% de *market share* em 2019. Entre as novidades, foram incluídas duas novas versões de entrada Endurance (uma Flex com câmbio manual e uma Diesel com transmissão automática de nove velocidades), para tornar o SUP (Sport Utility Pickup) ainda mais atraente e ampliar seu leque de consumidores.

A Fiat acrescentou diversos equipamentos na novíssima linha 2020. Apesar de ser a mais equipada picape do mercado, o Toro 2020 fica bem mais completo em todas suas versões. Já começa com uma nova central multimídia maior, agora com tela de 7" e de última geração.

Sua agressiva e moderna frente ganhou novo *design* com para-choque incluindo o *overbumper* (para-choque de impulsão com quebra-mato) que se integra totalmente ao desenho dianteiro do

Fiat Toro. Nas versões Endurance, a caçamba recebe agora "santantônio", e o vidro traseiro traz barras de proteção, tudo isso para evitar danos quando se transporta cargas mais volumosas.

São quatro versões - Endurance, Freedom, Volcano e Ranch - com opções de três motores - Flex 1.8 e 2.4 e Turbodiesel 2.0 - combinados com três diferentes câmbios: manual de cinco marchas, automáticos de seis e nove marchas.

Com trações 4x2 ou 4x4, o Fiat Toro apresenta a linha mais extensa de picapes para todos os usos, gostos e custos. Desde a utilização familiar para a cidade ou estradas asfaltadas, como um SUV de luxo, até para algo mais pesado como uso em estradas de terra e fazendas.

Agora, com a linha 2020, o Fiat Toro em suas versões Freedom (Flex e Diesel) traz ao Brasil pela primeira vez o novo conceito italiano S-Design, apresentado no Salão de Genebra de 2017. Alguns itens do pacote especial são incorporados à picape dentro da fábrica, em Goiana (Pernambuco), pelo Mopar Custom Shop.

Com seu prático porte médio que inaugurou o inédito conceito de SUP, um misto de SUV e picape, o Fiat Toro mudou completamente o panorama e as vendas desses veículos no Brasil. Reuniu o requinte, luxo e conforto com a praticidade de uma ampla caçamba, que

### Fiat Toro Freedom 1.8 Flex AT6

PREÇO SUGERIDO:

**R\$ 109.990**

CILINDRADA:

**1.747 cm<sup>3</sup>**

POTÊNCIA MÁXIMA:

**139 cv (E) / 135 cv a 5.750 rpm (G)**

VELOCIDADE MÁXIMA:

**175 km/h (E) / 172 km/h (G)**

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

**4.915 / 1.844 / 1.680 mm**

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:

**60 litros**



# Novo Audi Q3: mais espaço interno

**Veículo chega ao mercado no primeiro trimestre de 2020 e apresenta mesma linguagem de desenho e tecnologia do Q8**

A Audi do Brasil iniciou em novembro a pré-venda de um dos veículos mais aguardados do mercado: a nova geração do Audi Q3. O modelo está confirmado para chegar ao Brasil no primeiro trimestre de 2020 e traz a nova linguagem de desenho e tecnologia da família Q, introduzida no País com o lançamento do Audi Q8.

Nesta segunda geração, o Q3 oferece ainda mais espaço interno e nova tela sensível ao toque, além de itens de segurança e assistência à direção. Versões estão disponíveis a partir de R\$ 179.990, mas em condições especiais de lançamento os clientes poderão usufruir de valorização de até R\$ 10.000 no veículo usado e garantia de quatro anos.

## Exterior

Seguindo a nova linguagem de desenho para a família Q, introduzida no Brasil com a chegada do Q8, o novo Audi Q3 está muito mais esportivo do que seu antecessor. A grade Singleframe em novo desenho octogonal caracteriza a frente renovada. Oito barras verticais dividem a grade frontal com sua moldura impactante e refletem o caráter de SUV. Os faróis em Full LED são estreitos e possuem formato exclusivo.

A linha de ombro os conecta a partir de uma perspectiva estilosa e fornece uma impressão atlética, mais robusta sobre os arcos



das rodas. Suportadas por um longo aerofólio de teto, que também acompanha o vidro traseiro na lateral, as colunas C têm inclinação acentuada na linha da carroceria e também criam uma aparência de impulso à frente.

**O novo Audi Q3 cresceu em todas as dimensões e está posicionado no segmento superior dos SUVs compactos**

O interior continua o projeto do exterior e segue a tendência dos modelos topo de linha da marca. O painel, por exemplo, traz o desenho octogonal da grade Singleframe com seu visual na cor preta. Assim como nos novos A6, A7 e Q8, o Audi Q3 incorpora como elemento central o novo conceito do MMI com display de 8,8" sensível ao toque. Além disso, o veículo vem também com controle por voz que compreende linguagem cotidiana.

Junto com os controles do ar-condicionado, o painel é inclinado em 10° em direção ao motorista. O módulo de botões para as funções da iluminação, que substitui o controle giratório do modelo antecessor, é encaixado no painel à esquerda do volante de direção com *shift paddles*. Atrás do volante está o Audi virtual cockpit, quadro de instrumentos digital com uma tela de 10,25 polegadas. Todos os displays, botões e controles estão ergonomicamente localizados.

No escuro, o pacote de iluminação ambiente estabelece pontos de luminosidade no console central e nas portas. Ele pode ser configurado em 30 opções de cores, bem como ilumina o compartimento embaixo do painel de instrumentos.

O novo Audi Q3 cresceu em todas as dimensões e está posicionado no segmento superior dos SUVs compactos. Ele tem 4.484 milímetros de comprimento e 1.849 milímetros de largura – respectivamente 97 milímetros e 25 milímetros maior que a geração anterior. Sua distância entre-eixos foi alongada em 77 milímetros e possui 2.680 milímetros, com espaço para joelhos, cabeça e cotovelos ainda maior que o antecessor.

## Mecânica

A Audi trará ao Brasil o novo Q3 com motorização alemã 1.4 gasolina de quatro cilindros com injeção direta e turbocompressão, que entrega potência de 150 cv e 250 Nm de torque. A transmissão é S tronic, que proporciona mudança rápida das seis marchas. Ativado ao pressionar um botão, o controle de descida em ladeira mantém a velocidade pré-estabelecida em situações íngremes.

O motorista pode ainda variar as características do Audi Q3 por meio dos seis modos de condução disponíveis no Audi Drive Select: de grande conforto até opção altamente eficiente para esportividade. O sistema influencia a resposta do acelerador, esterçamento e características das mudanças da transmissão. ■

## Novo Audi Q3 1.4 TFSI Prestige

PREÇO SUGERIDO:  
a partir de R\$ 179.990

CILINDRADA:  
1.395 cm<sup>3</sup>

POTÊNCIA MÁXIMA:  
150 cv a 5.000 rpm

VELOCIDADE MÁXIMA:  
207 km/h

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:  
4.484 / 1.849 / 1.616 mm

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:  
58 litros



## Flávio Nabhan

DIRETOR DE RELACIONAMENTO COM O CLIENTE DA UNIDAS

**“Terceirizar pode reduzir cerca de 25% dos custos com a frota”**



A Unidas nasceu na terceirização de frotas e hoje é a empresa líder do segmento no Brasil. A estratégia para se manter na liderança é fornecer a solução completa que o cliente precisa, segundo explica Flávio Nabhan, diretor de Relacionamento com o Cliente da Unidas.

A empresa está presente em todo o Brasil com uma ampla rede de atendimento entre lojas próprias e redes autorizadas, além de mais de 220 lojas de aluguel de carros. Com 2.800 colaboradores e mais de 150 mil veículos, entre modelos leves e pesados, a Unidas oferece uma gestão completa da

frota para o cliente, segundo o diretor. Na entrevista a seguir, Nabhan avalia que o segmento tem potencial para crescer ainda mais no Brasil. Para ele, “o maior desafio para a terceirização continua sendo vencer a parte cultural da aquisição do bem em oposição ao uso do serviço”. Confira.

**No final de 2017, a Locamerica e a Unidas anunciaram sua fusão. O que mudou na companhia na área de frotas?**

Após assumirmos no mercado a segunda posição de maior locadora do Brasil, nosso portfólio ficou ainda mais abrangente e robusto. Após a fusão, lançamos o Unidas

360°, uma plataforma de soluções que atende a todas as frentes relacionadas a locação de veículos, seja para pessoas físicas ou empresas. Além disso, aumentamos a nossa disponibilidade de modelos de veículos e accessorização, o que nos possibilita atender aos nossos clientes de forma mais ampla e customizada. Conseguimos uma agilidade maior para nosso cliente, com os veículos disponíveis do *rent a car*, além do maior poder de compra.

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

Somos uma companhia que nasceu na terceirização de frotas e nos tornamos especialistas nisso. Hoje somos a empresa líder em terceirização de frotas no Brasil. São mais de 30 anos aprendendo e evoluindo nesse segmento, até chegarmos à oferta de soluções 360° em mobilidade veicular, muito além da gestão e terceirização de frotas corporativas. Nos dedicamos a manter um relacionamento cada vez mais próximo e flexível para atender às necessidades específicas de cada um dos nossos clientes, o que consideramos um grande diferencial do nosso negócio.

**“ Hoje somos a empresa líder em terceirização de frotas no Brasil. São mais de 30 anos aprendendo e evoluindo nesse segmento ”**

#### Quais as estratégias da Unidas Frotas para crescer no Brasil?

Oferecer uma gestão completa da frota para o cliente. Ir além da terceirização de frotas significa, entre outras coisas, disponibilizar soluções como o TCO (Custo Total de Propriedade), que é um conjunto de serviços agregados como pagamento automático de pedágio, cartão combustível, entre outros. Nossos clientes também podem contar com sistemas *online* de telemetria e monitoramento veicular, parcerias internacionais, *carsharing* corporativo, frotas *premium* e customizada para atividades específicas, como frotas pesadas e veículos para o agronegócio. Resumindo, nossa principal estratégia é fornecer a solução completa que o nosso cliente precisa.

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

Quando uma empresa terceiriza sua frota, não precisa mais dedicar tempo e recursos nos processos que envolvem a gestão dos veículos, como documentação, emplacamento, licenciamento, aquisição, manutenção, gestão de fornecedores, entre outras atividades. Ou seja, a empresa optar pela terceirização permite direcionar todo o foco no que realmente é importante

Fotos: Lítanio Medeiros



**“ A terceirização de frotas vem crescendo ano após ano e segue dando sinais positivos de expansão ”**

para ela, seus produtos, serviços e clientes. Terceirizar também pode reduzir cerca de 25% dos custos com a frota. Primeiro porque não há mais gastos com a depreciação dos veículos, além do custo de oportunidade ou do financiamento para a aquisição de novos carros. Além disso, a locadora consegue negociar em escala com fornecedores, resultando em uma tarifa mensal de locação bastante competitiva. A empresa deixa de ocupar seus recursos nos veículos e operação deles e direciona esse investi-

mento para o crescimento do seu negócio. Outras vantagens são os serviços agregados oferecidos pela locadora, como cursos, telemetria, rastreamento e relatórios de uso dos seus veículos, previsibilidade de gastos devido à tarifa mensal fixa, maior controle dos processos e mais disponibilidade dos veículos, entre outras.

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

Não há uma preferência clara nesse sentido. Os gostos e necessidades são tão variados quanto as áreas de atuação dos nossos clientes. Alguns preferem os modelos mais econômicos, outros preferem os mais potentes, e há aqueles que optam por veículos de luxo e blindados, como no caso das frotas para a retenção de talento. Certas atividades demandam veículos de carga, picapes e utilitários, mas não há predominância de certa marca ou modelo nessas categorias.



**Com foco na sustentabilidade, a Unidas se propõe a neutralizar 100% das emissões de carbono da frota? Em que consiste essa iniciativa?**

Atingimos a marca de mais de 150 mil carros e temos um papel cada vez mais relevante na preservação do meio ambiente, que está no DNA da Unidas. Para a redução das emissões de GEE, a Unidas organizou seu inventário, identificando assim suas fontes de emissão e sua contribuição anual em toneladas de CO<sub>2</sub> equivalente. Dessa forma, neutralizamos 100% das emissões de carbono da operação da nossa frota, iniciando com a aquisição de créditos de carbono.

**A Unidas também oferece o serviço Bestfleet. Como funciona essa plataforma?**

O Bestfleet é a nossa solução para frotas premium. Atendemos aos clientes com a mesma disponibilidade abrangente de modelos, mas com maior foco nos modelos de luxo, blindados e SUVs. Esse produto diferenciado também inclui gestores operacionais dedicados e atendimento exclusivo 24/7, além de serviços de comodidade como o leva e traz em manutenções. O Bestfleet é modular, o que significa que o cliente pode optar por um conjunto de serviços que atenda às suas necessidades, de maneira flexível e personalizada.

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

A terceirização de frotas vem crescendo ano após ano e segue dando sinais positivos de expansão. Acreditamos que o maior desafio para a terceirização continua sendo vencer a parte cultural da aquisição do bem em oposição ao uso do serviço, mas temos visto grandes mudanças nesse aspecto com o nosso carro por assinatura, o Unidas Livre. Acreditamos que é questão de tempo até esse comportamento se dobrar para as empresas também.

**Que conselhos o senhor daria para o gestor de uma empresa que decide terceirizar a frota?**

Procure uma empresa de confiança, que lhe ofereça um serviço de qualidade. Atente-se à segurança da disponibilidade da sua frota e, antes disso, procure uma empresa que lhe oriente em qual a melhor frota para a sua empresa e o uso que você fará dela. Ter a frota certa é muito importante para garantir a operação do seu dia a dia. É importante encontrar uma locadora que lhe entregue indicadores com os dados necessários para tornar sua gestão mais eficiente. Atente-se também a todo o processo de entrega e devolução do carro, que ainda gera conflito com os clientes.

Além de, claro, buscar uma empresa que consiga auxiliá-lo com um mix completo de serviços para facilitar e tornar mais eficiente a gestão da sua frota.

**A Mobilidade Corporativa chegou para ficar. Seguindo essa tendência, que novos serviços têm sido mais demandados pelas empresas? A Unidas já está atenta a essas novas demandas?**

Sem dúvidas a Unidas está em linha com a evolução do mercado, hoje oferecemos a plataforma de soluções em mobilidade veicular mais completa do Brasil, atuando desde a terceirização de frotas leves e pesadas para empresas, passando por carsharing corporativo, aluguel de curto e longo prazo para pessoas físicas e empresas, alguns serviços agregados que envolvem o ciclo completo do veículo para melhorar a gestão de frota dos nossos clientes como cartão combustível, cartão mobilidade, soluções de pedágio. Também oferecemos um serviço inovador que é o Livre, nosso carro por assinatura, em que o cliente assina um carro zero e tem toda a comodidade de um cliente Frotas, uma vez que fazemos toda a gestão do veículo para ele, como documentação, multas, proteção 24 horas e vários outros benefícios.

**Na sua opinião, quais serão os maiores desafios da empresa em 2020?**

Temos o desafio de cuidar dos nossos 2.100 clientes corporativos, com uma frota de 70.000 carros locados e que tem um potencial enorme de crescimento dentro dos próprios clientes, além de melhorar continuamente os custos e nos mantermos como líder do segmento.

**“ A Unidas está em linha com a evolução do mercado, oferecemos a plataforma de soluções em mobilidade veicular mais completa do Brasil ”**

**A Unidas e a Alphabet, divisão de mobilidade corporativa do grupo BMW, acabam de anunciar uma parceria no Brasil. Para a Unidas, o que representa essa parceria?**

Para a Unidas, essa parceria representa um aval internacional da qualidade dos nossos serviços e do nosso atendimento, principalmente considerando a exclusividade no atendimento aos clientes globais da Alphabet com operações comerciais no Brasil. Também é, para nós, mais uma vantagem competitiva, ao mesmo tempo em que reforça a nossa atuação comercial diante das empresas multinacionais de terceirização de frotas presentes no Brasil. ■



# Inovação: alguns passos à frente

**A integração entre telemetria e câmera tem se transformado em uma solução valiosa, principalmente em termos de proteção e segurança da frota**

**D**iante dos novos desafios que se agigantam em nível global, a palavra de ordem é inovação. Um dos maiores dilemas, atualmente, é acompanhar esse ritmo de transformação, sem deixar de lado a segurança necessária para atender de forma completa às exigências do mercado. Essas são barreiras que devem ser transpostas diariamente.

O Big Data (a análise e a interpretação de grandes volumes de dados), além de aliado, muda o conceito do negócio e da relação com o público. A tecnologia permite definir, semana após semana, a utilização real do veículo. Essa mudança reduz os custos para os consumidores, além de proporcionar auxílio em casos de emergência.

**Pontos de convergência**

O futuro da telemetria está voltado para segurança. A novidade transita pelo uso de sofisticados algoritmos de grande complexidade, responsáveis pelas análises comportamentais, na avaliação da

redução de poluentes (controle de CO<sub>2</sub>) e do consumo, impactando a segurança que valorizam o desempenho dos motoristas. Outro ponto de convergência é a integração com soluções para a calibração de câmeras de vídeo para veículos – o sistema ADAS (Advanced Driver Assistance Systems) que, durante o percurso, escaneia a rota, calcula a distância e a velocidade dos veículos à frente.

## O futuro da telemetria está voltado para segurança. A novidade transita pelo uso de sofisticados algoritmos de grande complexidade

Na prática, atua prevendo perigos e alertando o condutor, evitando assim colisões frontais e desvios ao volante. Esses recursos fornecem ao motorista o tempo de resposta necessário para garantir a segurança de todos. São avanços importantes que mudam a perspectiva do serviço de gestão de frotas veicular. O exclusivo sistema de rastreamento da Ituran, líder no mercado de rastreamento, surgiu com o objetivo de auxiliar a Força Aérea Israelense a localizar os pilotos em situações de combate ou emergência. A companhia construiu sua história com índices imbatíveis e olhando o progresso do segmento. E a telemetria é mais um avanço tecnológico.

Outro desafio é que, cada vez mais, é preciso estar em todos os cantos do País. A tecnologia já é um item embarcado nos veículos: se os automóveis no passado disponibilizavam alguns botões, hoje a complexidade avançou: são telas *touchscreen*, que recebem mensagens escritas, comando de voz e outras informações de segurança. Um aplicativo, ao invés de um equipamento instalado, pode comprometer a acuracidade dos dados – e soluções nessa direção devem avançar.

No futuro, os modais irão se comunicar cada vez mais, em perfeita sincronia: os aviões, os automóveis, os ônibus e até mesmo os patinetes trocarão entre si informações sobre problemas nas rotas e possíveis alternativas. Conectividade já é uma realidade e só tende a evoluir. A integração entre telemetria e câmera tem se transformado em uma solução valiosa, principalmente em termos de proteção e segurança da frota. Inovação? Estamos mais que preparados, alguns passos à frente! ■



**Fabio Acorci**  
Diretor Comercial Corporate da Ituran





# O futuro já chegou: a nova era da desmobilização de frotas

**Apenas as empresas ágeis, com forte capacidade de se adaptarem à digitalização e demais transformações de seus setores, terão espaço em um mercado cada vez mais dinâmico e competitivo**

## Transformação. Disruptura. Digitalização.

O mercado automotivo tem acompanhado essas tendências globais em diferentes esferas. Com ambientes cada vez mais conectados, ter a sua empresa bem posicionada em um ambiente digital deixa de ser um diferencial para ser uma necessidade. As lojas físicas, por exemplo, por muitos anos foram o maior elo entre montadoras e clientes, bem como entre frotistas e compradores de seminovos. Porém, a desmobilização de frotas vem se tornando mais rentável graças aos processos de digitalização.



**Ter a empresa bem posicionada em um ambiente digital deixou de ser um diferencial para ser uma necessidade**

A Tesla é um exemplo concreto de disruptura no setor automotivo. Ela evidencia, por exemplo, a mudança no comportamento de compra do consumidor. Com um número limitado de lojas físicas, a montadora aponta que 82% dos compradores do Tesla Model 3 adquiriram o veículo



de forma *online* sem fazer um *test-drive*. O alto custo da operação física comparado ao ambiente *online* é um dos motivos apontados pelo seu presidente, Elon Musk, para fechar parte das concessionárias da marca.

Musk não foi o único que percebeu as vantagens da venda *online* de veículos. Locadoras de automóveis nos Estados Unidos também assimilaram essas vantagens e avançaram na digitalização de seus processos de vendas de seminovos. Atualmente, locadoras do país já vendem

mais da metade de suas frotas por meio de portais *online*. Em 2018, a Hertz, por exemplo, vendeu 78% de sua frota através de plataformas digitais. Na Avis, esse número chegou a 52% e, na Enterprise, 80%. Isso porque as vendas online permitem vendas seguras e ágeis, conferindo maior rentabilidade ao processo.

Na Europa, as vendas de veículos seminovos, principalmente de locadoras, mudaram completamente nos últimos anos. Em Portugal, atualmente o tempo



médio de venda *online* de um seminovo é de 24 horas, enquanto as lojas físicas levam cerca de 15 dias, segundo dados da Autorola Portugal. A digitalização se provou tão eficaz que atualmente cerca de 50% da desmobilização de frotas corporativas já ocorre de forma digital. Considerando apenas locadoras, o número sobe para cerca de 70%. A desmobilização *online* de frotas contribuiu, inclusive, para um aumento das vendas entre países europeus, onde a importação de veículos usados é uma realidade.

Em 2018, aproximadamente 40% das vendas de automóveis no mercado brasileiro foram direcionadas para locadoras e empresas frotistas. A indústria automotiva reage positivamente com as vendas diretas e deixa evidente sua importância para o setor.

### Segurança e rentabilidade

Frotas corporativas e de locadoras são parte relevante dos ativos da empresa. Tendo em vista o alto número de unidades envolvidas, além de ágil e eficaz, a estratégia de desmobilização de veículos precisa garantir um valor residual adequado para esses bens. Atualmente, as principais locadoras já possuem canais de vendas de seminovos posicionados em suas plataformas digitais. Em um mercado cada vez mais dinâmico e competitivo, a estratégia de venda de usados reflete diretamente no negócio principal da empresa. Com a venda *online*, o tempo do seminovo e estoque será menor e isso implicará na redução de custos operacionais e diminuirá a dependência de pequenos grupos lojistas e intermediadores tradicionais, garantindo maior segurança e rentabilidade.

A renovação das frotas corporativas costuma ocorrer em um intervalo de dois a três anos. No caso de locadoras, esse prazo é muito menor. Essa realidade corrobora



com a importância de um escoamento rápido dos usados. Com a desmobilização *online*, o tempo em estoque se torna menor e custos operacionais são reduzidos. Além disso, ela diminuirá a dependência de intermediadores, garantindo maior segurança e rentabilidade para os frotistas. Em um mercado tão competitivo, a desmobilização da frota só se tornará eficiente com uma plataforma digital robusta, capaz de dar velocidade e capilaridade às vendas.

O Brasil possui dimensões continentais. Sendo um dos cinco maiores países do mundo, é de se esperar que tenha uma frota de veículos compatível com suas extensões. Porém, a distribuição dessa frota não é igualitária e apresenta maior concentração de veículos na região Sudeste. A venda *online* permite oferecer o mesmo produto, ao mesmo tempo, para potenciais compradores em todas as cidades do País.

Além da robustez da plataforma, outros fatores são determinantes. Por exemplo, para garantir a segurança para todas as partes no processo, a inclusão de dados

sobre o atual estado dos veículos deve ser absolutamente precisa. Quanto maior a transparência, maior a credibilidade no processo digital. A precificação é outro fator importante para o bom resultado desse processo. E as plataformas de vendas *online* de usados concentram cada vez mais dados relevantes para contribuir na determinação de preços dos usados.

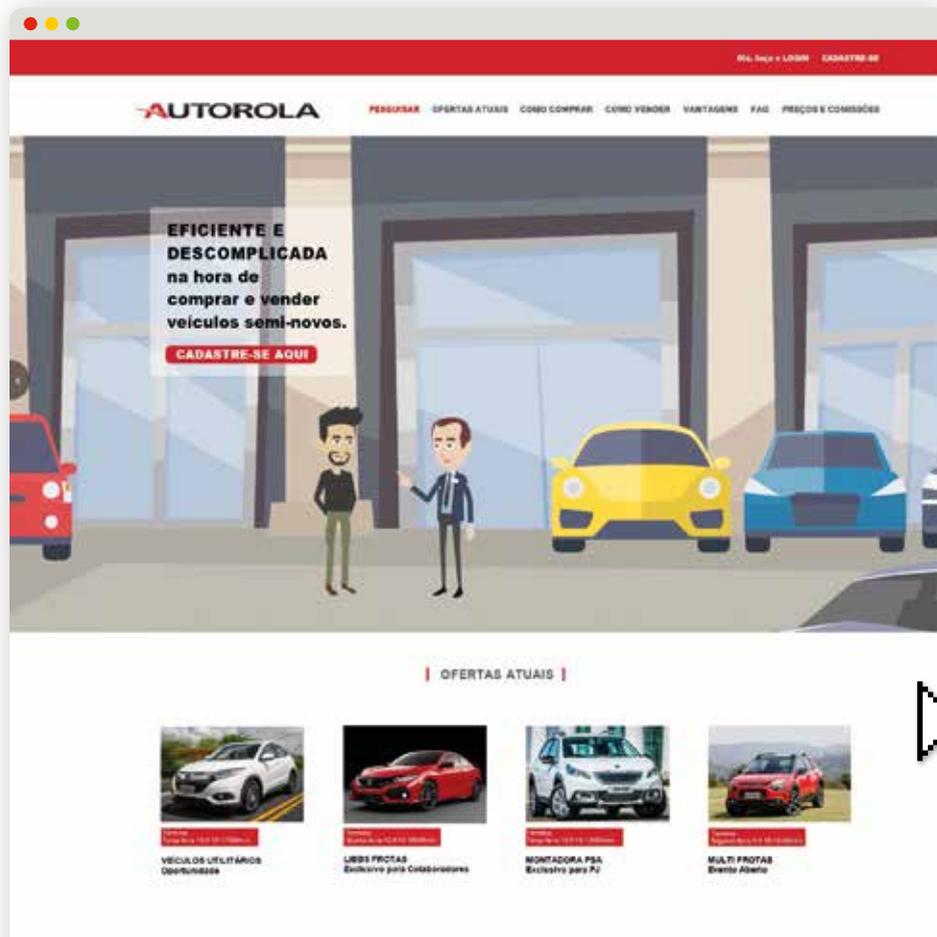
## A desmobilização da frota só se tornará eficiente com uma plataforma digital robusta, capaz de dar velocidade e capilaridade às vendas



O futuro pertencerá às empresas ágeis, com forte capacidade de se adaptar à digitalização e demais transformações de seus setores. O nosso desafio como gestores de processos ligados a frotas é estar à frente dessas mudanças e aumentar cada vez mais o nosso papel estratégico dentro da indústria. Segundo a revista do M.I.T. *Sloan Management Review*, 90% dos CEOs acreditam que a economia digital irá impactar as suas indústrias, mas menos de 15% estão executando uma estratégia digital. E você? Está pronto para o futuro? ■



**Marcelo Barros**  
CEO da Autorola no Brasil



**AUTOROLA**.com.br

## VW firma parceria para rede de recarga ultrarrápida



A Volkswagen, juntamente com Audi e Porsche, empresas que fazem parte do Grupo Volkswagen, firmaram em outubro uma parceria estratégica com a EDP, empresa que atua em toda a cadeia de valor do setor elétrico, destinada à instalação de 30 novas estações de recarga de veículos elétricos no Estado de São Paulo.

O projeto vai conectar um total de 64 pontos de carregamento que interligam São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Espírito Santo e Santa Catarina, formando um corredor de abastecimento de automóveis híbridos e elétricos com mais de 2.500 quilômetros de extensão.

Aprovado pela Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) para o tema Mobilidade Elétrica Eficiente, o empreendimento, que terá in-

vestimento de R\$ 32,9 milhões, é o primeiro e maior projeto de instalação de carregadores ultrarrápidos (150kw e 350kw) da América do Sul. A implementação da rede será iniciada ainda em 2019, e as primeiras inaugurações estão programadas para 2020, com a conclusão da implementação da rede em três anos.

A Volkswagen está investindo 9 bilhões de euros, entre 2018 e 2023, em mobilidade elétrica. O investimento inclui o desenvolvimento da família ID., produzida a partir da plataforma MEB (Arquitetura Modular de Propulsão Elétrica), criada especialmente para fabricar veículos 100% elétricos. O primeiro integrante da família, o novo ID.3, chega ao mercado europeu em 2020. ■

Fonte: Imprensa VW do Brasil

## Nissan apresenta Ariya, novo conceito elétrico



Ao escolher um nome para o seu novíssimo *crossover*-conceito elétrico com características próximas de um modelo de produção, a Nissan buscou em seu passado uma palavra que também representasse a futura direção da empresa: Ariya.

"Como o novo ícone da visão Nissan Intelligent Mobility, para representar o próximo capítulo da orgulhosa herança da Nissan de melhorar a vida das pessoas, sentimos que esse conceito merecia ostentar um nome memorável", disse Yasuhiro Yamauchi, representative executive officer da Nissan Motor Co., Ltd. "Depois de muito debate, escolhemos o nome Ariya, que é ao mesmo tempo futurista e um reflexo do passado."

No contexto do novo Nissan Ariya Concept, o nome representa a força do propósito e a missão do veículo de proporcionar uma experiência de condução mais emocionante, conectada e segura.

"A inovadora plataforma sonhada por nossos engenheiros, que ganhou vida com nosso pacote de equipamentos e uma motorização elétrica avançada, serviu de inspiração para que nossa equipe de *design* mundial pensasse e desse forma a toda a inovação que ele incorpora. O nome Ariya será sinônimo da nova e brilhante visão do *design* e da engenharia da Nissan", disse Alfonso Albaisa, vice-presidente sênior de *design* global da Nissan. ■

Fonte: Imprensa Nissan

## Nissan cria carro de testes com dois motores elétricos



A Nissan revelou hoje um carro de testes de alta potência com tração integral e dois motores elétricos, equipado com novas tecnologias que estão sendo desenvolvidas para a próxima geração de veículos elétricos da montadora.

Baseado no modelo 100% elétrico Nissan LEAF e+, o veículo é equipado com um avançado sistema de tração integral, movido por dois motores elétricos de alta potência – um na frente e outro na traseira –, integrados à tecnologia de controle do chassi desenvolvida pela Nissan. O resultado é um sistema de controle elétrico da tração integral, que levará a performance dos carros elétricos da Nissan a um novo nível.

"A nova geração de veículos elétri-

cos que a Nissan vai lançar em breve causará uma verdadeira ruptura", disse Takao Asami, vice-presidente sênior de pesquisa e engenharia avançada na Nissan. "Ela faz parte das tecnologias de propulsão elétrica e controle da tração integral da Nissan, aliada à nossa tecnologia de controle do chassi. Todas juntas ajudarão a dar um grande salto em termos de aceleração, performance nas curvas e na frenagem, para ficar à altura dos últimos carros esportivos."

Esta tecnologia é um componente-chave da Nissan Intelligent Mobility, a visão da empresa para a forma como os veículos são conduzidos, propulsionados e integrados à sociedade. ■

Fonte: Imprensa Nissan

## PSA lança versões elétricas da furgões compactos



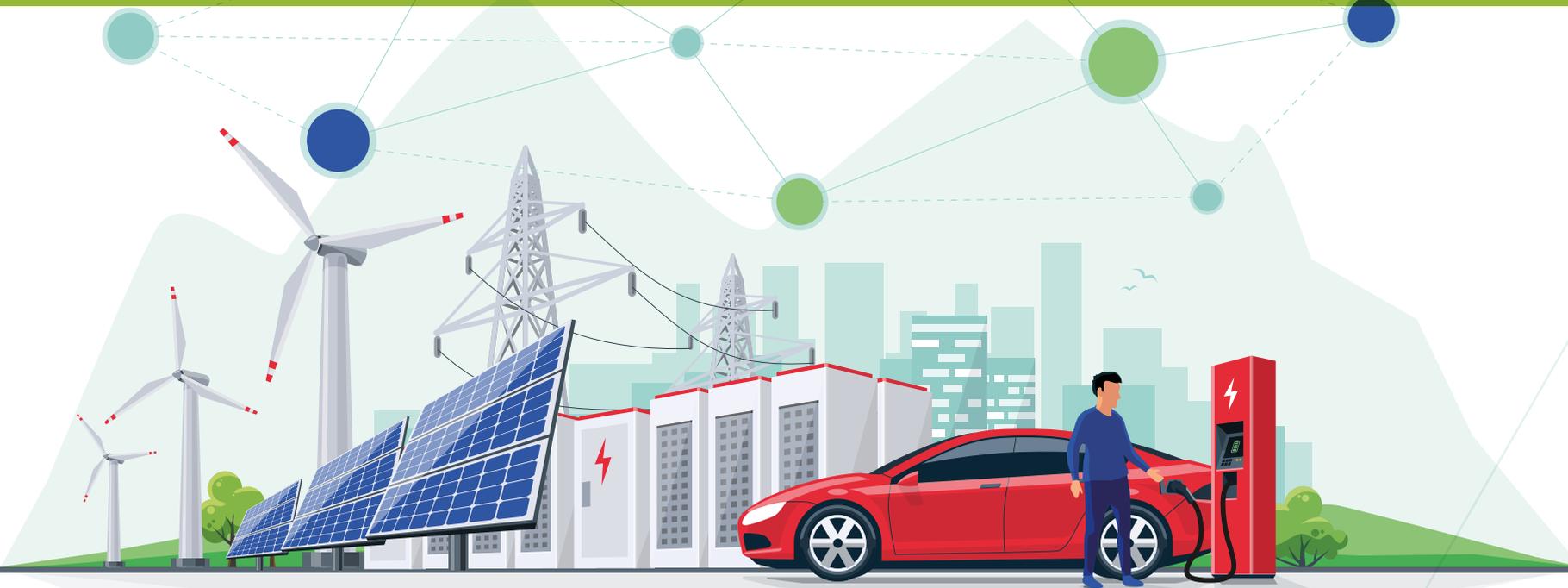
O Grupo PSA avança com a eletrificação de sua gama de veículos utilitários leves (VUL) e vai oferecer versões elétricas dos furgões compactos para clientes corporativos e particulares. "Esses modelos permitirão reforçar a nossa liderança neste segmento na Europa e, em 2021, toda a nossa gama VUL e suas versões de passageiros serão eletrificadas", afirmou Xavier Peugeot, vice-presidente sênior da Business Unit de VUL do Grupo PSA.

Desde 2019, todos os novos modelos lançados pelo Grupo PSA possuem uma versão de motorização 100% elétrica ou híbrida recarregável. O objetivo é que toda a gama VP e VUL do Grupo seja eletrificada até 2025. Em um contexto de crescente urbanização, a nova gera-

ção de furgões compactos do Grupo PSA foi desenvolvida na plataforma multienergia EMP2 e oferece uma mobilidade com zero emissão de CO<sub>2</sub> para o transporte de pessoas, nas versões de passageiros, e para o transporte comercial, nas versões VUL, ligadas principalmente ao crescimento das atividades de comércio eletrônico.

O Grupo PSA é líder no segmento de VUL na Europa, com uma participação de mercado de 24,7% no primeiro semestre de 2019. Essa nova oferta 100% elétrica, tanto nas versões VUL como nas de passageiros, é um pilar estratégico importante para que o Grupo conquiste maior participação de mercado nesses segmentos. ■

Fonte: Imprensa Groupe PSA



# O despertar para a era da mobilidade elétrica

**Vivemos uma mudança no mercado automotivo, que empurra e puxa a tecnologia de carros elétricos à frente para os consumidores**

**A** vida é feita de ceticismo e, por definição, as verdades são dúbias, doutrina segundo a qual o espírito humano não pode atingir certeza alguma a respeito da verdade. Isso resulta em um procedimento intelectual de dúvida permanente e na abdicação, por inata incapacidade, de uma compreensão metafísica, religiosa ou absoluta do real.

E quando falamos em carro estamos tocando em um assunto bastante religioso e cheio de verdades por aí. Mas, antes mesmo de analisar que, por causa do carro elétrico, o modelo de negócios está prestes a entrar em colapso, primeiro preciso voltar um pouco no tempo.

Carro elétrico é mais antigo do que imaginamos. Um dos primeiros projetos da Porsche, por exemplo, foi um carro elétrico. Mas, como todos sabemos, o carro a combustão chegou ao mercado com escala e força, e, por muitas décadas, nos deparamos apenas com melhorias e adaptações do que já era conhecido.

Por isso falo em religião. Eu mesmo participo de uma delas: sou devoto do santo V8, aquele bloco gigante que gasta

muita gasolina e faz barulho. Eu, grande entendedor do assunto, não posso ser hipócrita, gosto mesmo dos carros a combustão e essa é minha religião. Porém, como disse antes, pratico o ceticismo em minhas teses e sempre duvido da verdade, inclusive da minha.

## O gênio Elon Musk fez todas as montadoras adormecidas em suas novas versões de 1.6 turbo acordarem para uma nova era

Por esse motivo, abro a mente e enxergo a mudança que estamos vivenciando no mercado automotivo, que empurra e puxa a tecnologia de carros elétricos à frente para os consumidores. A realidade é que faz mesmo sentido esse negócio: o carro fica carregando ou entregando energia para a casa, sai de "tanque cheio", anda por todos os lugares durante o dia e volta para sua base mãe e sua vida na tomada. É simples, econômico, prático e melhor para o meio ambiente – não precisa ser um gênio para pensar nisso.

O gênio, na realidade, se chama Elon Musk, que empurrou todo o mercado para a era do carro elétrico. Ele, sim, fez todas as montadoras adormecidas em suas novas versões de 1.6 turbo acordarem para uma nova fase, uma nova era. O carro elétrico faz mais sentido por inúmeros motivos,

até mesmo para virar de vez e negativamente o mercado de vendas. Musk já fez seu molde na prática: o carro só sai da fábrica se já foi comprado por alguém. Isso economiza muito a operação – o cara nem concessionária tem!

Não é só isso. Para o carro autônomo, faz mais sentido estar em uma plataforma elétrica porque a burocracia com carregamento é mais fácil. Sim, isso mesmo, os bichos serão carregados por indução como os telefones celulares. E, com a chegada de toda essa tecnologia, acredito eu, essa loucura por vendas terá um fim.

Bem, essa não é a única verdade. Vários países têm necessidades diferentes. O Brasil, por exemplo, vai receber essa realidade com anos de atraso, pois precisamos de infraestrutura, especialização, comercialização, tecnologia, e por aí vai. A lista de mudança é longa, mas não dá para pensar que vamos continuar vendendo gato por lebre. O futuro é agora. ■



**Luiz Razia**

Ex-piloto de Fórmula 1  
e diretor executivo da Rockset

**ROCKSET**



## Audi cria portal para vendas de seminovos



A Audi do Brasil lançou a plataforma *online* Audi Approved :plus para a comercialização de veículos seminovos. O portal apresenta os carros disponíveis nas concessionárias da marca em território nacional. O principal objetivo com o novo posicionamento do programa é ampliar os canais de relacionamento com clientes e interessados nos modelos Audi, deixando claro benefícios e vantagens por meio de uma plataforma oficial.

A nova ferramenta permite utilizar filtros para encontrar o veículo desejado de acordo com ano, modelo, quilometragem, cor, motorização e preço. Com o acesso ao mix de produtos certificados, o cliente terá mais opções para co-

nhecer e comprar produtos Audi com qualidade semelhante ao de um novo veículo.

Os veículos seminovos do Audi Approved :plus contam com condições especiais exclusivas de financiamento oferecidas pelo Audi Financial Services. De acordo com o modelo escolhido, é possível obter taxas diferenciadas e parcelas fixas mensais.

Para fortalecer a divulgação do programa, a marca veicula uma nova campanha nacional de marketing, batizada de Forever Young – Seu Audi seminovo, com foco em canais digitais, até o fim do ano. A plataforma pode ser acessada pelo endereço [www.seminovoaudi.com.br](http://www.seminovoaudi.com.br). ■

Fonte: Imprensa Audi

## Ford expande aplicativo de venda de peças



A Ford lançou o programa Auto Busca, aplicativo de venda online de peças automotivas para reparadores e oficinais independentes. A plataforma oferece uma experiência de compra rápida e eficiente, com facilidade desde a identificação das peças até o pagamento e entrega, e é oferecida em algumas cidades.

O catálogo inicial do *app*, formado por 2.000 peças de reposição das marcas Ford, Motorcraft e Omnicraft para veículos fora do período de garantia, foi ampliado com mais 500 itens. A lista inclui itens de alto giro, como: aditivo de radiador, amortecedores, baterias, bombas, componentes de suspensão, discos e pastilhas de freio, embreagens, filtros, óleos para motor, palhetas e velas de ignição.

Em [www.reparadorford.com.br](http://www.reparadorford.com.br), os reparadores encontram todas as informações sobre o *app* e podem verificar se o CEP da oficina já é atendido pela plataforma.

“O Auto Busca faz parte da transformação digital do pós-vendas da Ford. Ele revoluciona a maneira como as oficinas compram peças de reposição, solucionando os principais problemas que o reparador enfrenta, como dificuldade de encontrar a peça certa com garantia de procedência e qualidade, as melhores cotações e entrega rápida para atender seus clientes”, disse Verônica Carmelini, supervisora de Marketing e Comunicação de Serviço ao Cliente da Ford. ■

Fonte: Imprensa Ford Brasil

## Renault lança site exclusivo para reparação



Dando continuidade à estratégia de atender com qualidade todos os clientes da marca, independentemente do local em que realizem os serviços, a Renault anunciou o lançamento do site Mecânico Renault. O portal visa auxiliar o dia a dia de trabalho dos reparadores independentes e aproximar a marca desses profissionais, facilitando o acesso à informação e transmitindo conteúdos relevantes para o segmento.

No endereço [www.mecanico.renault.com.br](http://www.mecanico.renault.com.br), o reparador encontra informações detalhadas sobre produtos da marca, manuais de reparo, catálogos Renault e linha Motrio, calendário de eventos, ofertas exclusivas, além de vídeos

tutoriais e dicas de manutenção. O objetivo é que os profissionais possam ampliar sua capacitação técnica, auxiliando também na gestão de sua oficina.

O site também possui uma área de atendimento exclusivo para tirar dúvidas dos profissionais. Na área “Fale Conosco”, o reparador encontra atendimento personalizado para garantir a melhor experiência com a marca e seus produtos.

Para ter acesso aos conteúdos do site basta preencher um cadastro rápido informando dados como nome, telefone, razão Social e CNPJ. Com o cadastro concluído, já é possível navegar pelo portal. ■

Fonte: Imprensa Renault

## Fiat inova em plataforma de tours virtuais



Para se conectar ainda mais com o cliente e melhorar a experiência de compra, a Fiat inova mais uma vez e traz a renovada plataforma de *tours* virtuais, o Fiat Live Experience. Pelo site [live.fiat.com.br](http://live.fiat.com.br), o consumidor faz uma visita *online* e em tempo real ao carro, como se estivesse dentro ou ao lado dele. A interação é guiada por especialistas que respondem perguntas e apresentam as principais funcionalidades dos veículos, em detalhes.

Ao oferecer uma experiência transparente e personalizada, a solução proporciona mais conforto e conveniência ao consumidor. Em um estúdio de 200 metros quadrados em Betim (MG), os especialistas guiam o cliente pelo interior e

exterior das versões S Design, HGT, Trekking e Drive 1.3 do Fiat Argo, além de explorarem em detalhes os acessórios Mopar. Outros modelos estão em estudo para também estrear no Fiat Live Experience.

“O lançamento do Fiat Live Experience reforça o compromisso da Fiat de buscar o melhor em tecnologia e inovação. Mais uma vez, saímos na frente com uma ferramenta inédita no setor no Brasil, conectada a plataformas digitais, que é onde o nosso consumidor está. Nossos objetivos são conhecer melhor o público e conversar com ele sobre suas preferências”, disse Herlander Zola, diretor do Brand Fiat e Operações Comerciais Brasil. ■

Fonte: FCA Press



Você pode esperar  
o ano inteiro por algumas datas.  
A gente, não. **Doe agora.**  
#AACDTeletonoanotodo



**Gabriele Gomes**, 5 anos  
Paciente da AACD

Sua doação é importante no Teleton  
e no resto do ano também.

Para doar qualquer valor, ligue

**0800 771 7878**

Doe também em: **teleton.org.br**



# Pensou em veículos premium para sua frota? Pense Audi.

OFERECIDO A  
AUDI  
PELA J.D. POWER BRASIL

Vantagens e benefícios exclusivos que só um cliente Audi pode ter.



**Audi** Vorsprung durch Technik



## Descontos progressivos conforme quantidade de compra

Valores especiais conforme a quantidade de veículos solicitados.



## Assistência 24 horas

Apoio total em todo o território nacional, benefícios para a empresa (gestores de frotas) e as soluções que a tecnologia e modernidade Audi trazem.



## Audi Service Express

Manutenções programadas rápidas para a sua maior conveniência.



## Airport Service

Atendimento exclusivo dentro do aeroporto de Congonhas para manutenções rápidas durante as viagens.



Imagem meramente ilustrativa.

No trânsito, dê sentido à vida.

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