



Atualizar a política de frota em tempos de pandemia

P 14

LOCADORAS/GESTORAS

P 54



Ricardo Soeiro, da LM Frotas



P 23

ENTREVISTA COM GESTORES

P 8

Marton Kiss, da Diversey Brasil

MONTADORAS

P 17

Cristiano Pinheiro Cruz, da Ford Brasil

PRESTADORAS DE SERVIÇOS

P 64

Paulo Renato Jotz, da Create Sistemas

VIII CONGRESSO AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE 2020

EVENTO HÍBRIDO

PRESENCIAL – EM SÃO PAULO
ONLINE – PARTICIPE REMOTAMENTE

A AIAFA Brasil organiza o **VIII Congresso de Gestores de Frotas e de Mobilidade**, o principal encontro de profissionais do setor Frotas do Brasil, em um novo formato híbrido.

O **Congresso** combinará a presença exclusiva de apenas 50 gestores de frotas, com atendimento *online* para a participação remota dos demais associados interessados nas palestras e debates, em horário reduzido.

O evento estará focado nas mudanças na gestão de frotas e de mobilidade corporativa provocadas pela pandemia da covid-19.

A parte presencial do **Congresso** terá todas as medidas de distanciamento social e higienização determinadas pelas autoridades sanitárias, com uso obrigatório de máscaras e de álcool em gel, cadastro dos participantes e teste de temperatura nos acessos.

Garanta sua vaga para o evento do dia 26 de novembro, em São Paulo, exclusivo para gestores de frotas e de mobilidade.

Inscriva-se no site da **AIAFA Brasil**. A ordem de inscrição será rigorosamente respeitada até que as vagas disponíveis sejam preenchidas.



DATA
26 de novembro de 2020

HORÁRIO
das 8h30 às 13h

LOCAL
São Paulo, em local a confirmar, com todas as medidas preventivas

CAPACIDADE
Presencial: limitada a 50 gestores de frotas e de mobilidade
Online: aberta a todos os profissionais de frotas interessados

INSCRIÇÕES GRATUITAS

www.br.aiafa.com/congresso-2020/



AIAFA

Associação Internacional
de Administradores
de Frotas e de Mobilidade

BRASIL **10 ANOS JUNTOS**

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
jsolé@aiafa.com
+55 11 98756 0063

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Liana Aguiar
MTB 7324
imprensa@aiafa.com

DESIGNER E DIAGRAMADOR

Guillermo Bejarano
hola@guillermobejarano.com

COLABORADORES

André Moreto
Andréia Melo
Celso Toshio Saito
Oriol Ribas
Paulo Miguel Junior
Victor Coelho
Yuri Costa

FOTÓGRAFOS

Lienio Medeiros
Ulisses Dumas

AIAFA

Associação Internacional
de Administradores
de Frotas e de Mobilidade

BRASIL

10 ANOS JUNTOS

Associação Internacional de
Administradores
de Frotas de Automóveis
Horaci, 14-16
08022 Barcelona, Espanha
T. +34 932 042 066
F. +34 932 057 373
info@aiafa.com
www.br.aiafa.com

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

Esta revista é exclusivamente
veiculada por distribuição
direta. Para recebê-la
gratuitamente, é necessário
inscrever-se no site
www.br.aiafa.com

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

AIAFA News

Olá de novo, esperamos que você, seus familiares e amigos estejam bem.

Ao entregarmos a AIAFANews anterior, não poderíamos imaginar como as coisas mudariam em tão poucos meses! Em meio à pandemia da covid-19, vivemos transformações não só no âmbito profissional, em tudo o que envolve veículos de empresa e mobilidade corporativa, que são o foco da nossa Associação, como também nos aspectos pessoais, familiares e de relações sociais, que afetaram nossas rotinas, processos de trabalho e costumes.

A AIAFA, em seu décimo aniversário no Brasil, não escapou desse terremoto, e rapidamente tivemos de “mudar o chip”, assim como a maioria. Logo no início da pandemia, suspendemos o calendário de eventos presenciais que havíamos previsto para 2020 e reforçamos os conteúdos e debates por internet. Articulamos um novo formato de Workshop Online e transformamos o Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade anual em um evento híbrido, que combina participação presencial reduzida com atendimento remoto mais generalizado.

Assim, a nova agenda da AIAFA Brasil está focada em analisar o impacto da pandemia e suas consequências na gestão de frotas e de mobilidade corporativa.

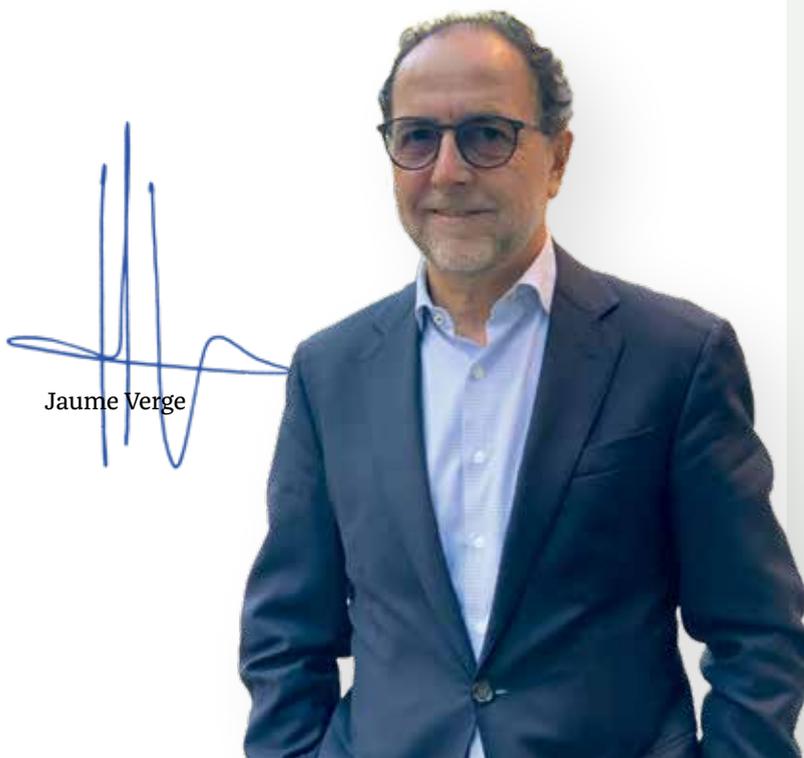
Graças ao apoio de anunciantes e a colaboração de profissionais e da equipe interna, conseguimos que uma nova edição da revista chegue às suas mãos. O conteúdo desta 18ª AIAFANews reúne boa parte do que se avançou nesses aspectos, aproveitando as experiências que nossos associados na Europa já implementaram e as opiniões e recomendações de especialistas do setor no Brasil.

Os destaques deste número são a entrevista com o gerente de frota e de mobilidade da Diversey Brasil e a reportagem de capa, que traz dicas para atualizar a política de frotas nas empresas, com propostas de protocolos que os usuários dos veículos corporativos deveriam seguir nesse novo contexto. Esta edição inclui também o esperado **Guia Frotas 2020**, ferramenta essencial para os gestores, atualizada com os dados de contato dos principais fornecedores do setor.

Esperamos que os artigos, reportagens e entrevistas sejam de utilidade prática para a gestão nas suas empresas, despertem seu interesse e os ajudem a implementar as mudanças que as frotas precisam. A pandemia gerou novas necessidades, mas, ao mesmo tempo, abriu uma chance singular para transformar as dificuldades em oportunidades de melhoria.

Dedicamos esta edição à memória das vítimas da covid-19 e mandamos um forte abraço a seus familiares e amigos.

Cuidem-se, nos vemos em breve!



Jaume Verge

AIAFA

| | |
|--|---|
| Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas em São Paulo | 4 |
| Workshop Online de Gestores de Frotas | 7 |

ENTREVISTA COM GESTORES

| | |
|--|---|
| Marton Kiss, gerente de frota e de mobilidade da Diversey Brasil | 8 |
|--|---|

GESTÃO

| | |
|--|----|
| Covid-19: os impactos na gestão de frotas e mobilidade | 12 |
| Atualizar a política e de frota em tempos de pandemia | 14 |

MONTADORAS

| | |
|--|----|
| Entrevista com Cristiano Pinheiro Cruz, gerente de Vendas Diretas da Ford Brasil | 17 |
| Nova Fiat Strada | 20 |
| Audi e-tron | 21 |
| Chevrolet Novo Tracker | 22 |
| Volkswagen Nivus | 51 |
| Breves | 52 |



23

LOCADORAS / GESTORAS

| | |
|--|----|
| Entrevista com Ricardo Soeiro, diretor presidente da LM Frotas | 54 |
| Retomar sim, parar não! | 58 |

PRESTADORAS DE SERVIÇOS

| | |
|--|----|
| Quando o ágio está no desempenho | 60 |
| A mobilidade sustentável a serviço de todos | 62 |
| Entrevista com Paulo Renato Jotz, diretor de Marketing da Creare Sistemas | 64 |
| Como a tecnologia influencia os serviços de gestão de frotas e de mobilidade em tempos de crise do coronavírus | 66 |

BREVES

| | |
|--------------------|----|
| Veículos elétricos | 68 |
| Novas tecnologias | 69 |
| Tendências | 70 |



WORKSHOP AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS

Evento em São Paulo mostra novidades de tecnologia e conectividade

Pouco antes do isolamento social imposto pela pandemia da covid-19, a Associação realizou o **Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade**, que abriu o ciclo de atividades de 2020, em comemoração aos dez anos de atuação no País. Realizado no centro de treinamento da Volkswagen, em Santo Amaro, em São Paulo, o Workshop ocorreu no dia 12 de março e reuniu representantes das mais diversas empresas do setor de frotas do Estado. Os temas centrais foram os novos desafios dos gestores de frotas e mobi-

Com abordagens vinculadas à integração e redução de acidentes, Workshop enfoca novos desafios e soluções para gestores de frotas e mobilidade

Cases

O evento foi dividido em quatro temas principais, apresentados por representantes das empresas patrocinadoras do Workshop. As abordagens integraram tecnologia e responsabilidade na busca de resultados inovadores para o mercado frotista, sempre em expansão, e ainda estratégias para garantir a segurança dos colaboradores das empresas.

lidade, seguindo com abordagens sobre novos rumos vinculados à conectividade e redução de acidentes.

As palestras do dia foram iniciadas com a fala do diretor da **AIAFA Brasil**, Jordi Solé, que contou a trajetória dos dez anos da entidade no País. “Nós procuramos, por meio da nossa revista **AIAFANews**, do site e das atividades presenciais como o Workshop, proporcionar conteúdo, compartilhar experiências e discutir técnicas de atuação, para que nossos associados possam obter conhecimento, soluções e criar resultados que geram o que as empresas esperam dos frotistas”, disse na ocasião.

Leandro Ferraz, gerente da filial SP da Valecard, apresentou o primeiro case: “Gestão de Frotas 360°: Integrações que geram resultados”. Segundo ele, controle é essencial, o uso de tecnologias e como elas interagem entre si criam resultados que geram a produtividade das empresas.

“É muito difícil gerenciar sem ferramentas. Hoje a facilidade do gestor em controlar a frota com um *mobile* é o diferencial. Como empresa de soluções, sabemos da importância de administrar o uso produtivo da frota e o tempo de atuação nas diversas situações por meio de aplicativos que facilitam isso”, relatou.





Ferraz ressaltou ainda que as ações assertivas e estratégicas evitam crises, mas que isso parte de uma manutenção preventiva. “Quando se tem um índice de corretivo maior que o preventivo o resultado tem ônus para a empresa, que é exatamente o que nenhum gestor pretende gerar, por isso é importante contar com uma plataforma de ferramenta de monitoramento.”

Conectividade

A palestra seguinte foi de Luiz Bittencourt, representante de Marketing da Volkswagen, com o tema “Carro conectado: MaaS”. Explicou a precisão de informações através da conectividade, uma inteligência avançada, e como as equipes da montadora estão em busca de resultados cada vez mais avançados para obter veículos que propiciem essa tecnologia aos clientes.

“Não é objetivo da Volkswagen realizar a gestão de frotas, mas nós entendemos que precisamos entregar um carro com o máximo de excelência para quem administra a frota. Sabemos que a conectividade traz para as empresas uma porta bem produtiva. O nosso objetivo é levar informação para que a gestão gere resultados”, afirmou.

Bittencourt também abordou a eficiência da tecnologia vinculada à telemetria, recurso imprescindível e que faz a diferença para reduzir os altos índices de sinistros no País. “As maiores causas de acidentes no Brasil é pelo uso do celular enquanto dirige, então precisamos criar formas de utilizar o sistema que evite isso, por exemplo, o rádio conectado ao celular, atendendo a necessidade de comunicação de forma segura.”

Desafios

O case seguinte, “Os 7 desafios da gestão de uma grande frota”, foi apresentado pelo gerente comercial da LM Frotas, Lúcio Junior. Na palestra, ele relatou pontos que o frotista precisa observar quando realiza o gerenciamento de grandes frotas, como, por exemplo, a solidez financeira, a transparência das ações de estratégia e a atuação da frota dentro da extensão geográfica que percorre, tendo muitas vezes o desafio que chega até pela diferença de linguagem entre Estados.

São situações que, segundo Junior, devem ser pontuadas para a melhor atuação do gestor. “Nós precisamos, como gestores de frota, controlar as diferenças para que não haja discrepância nos processos e entre os clientes. Nossa ação tem o objetivo que ajuda e agrega.”

Telemetria

O último case do dia foi o de Danilo Ramos, gerente de Grandes Contas da Trimble, que apresentou “Gestão dos dados para redução de acidentes”. Explicou que hoje, no Brasil, há um automóvel para quatro habitantes, e a cada 57 segundos acontece um acidente de trânsito.

Segundo Ramos, esses números demonstram que, cada vez mais, os gestores precisam se direcionar por meio da telemetria, uma forma de gerenciar a frota, visando integrar os dados com as ações de prevenção e controle. “O veículo sozinho não comete acidente, quem comete é o condutor. E o comportamento do condutor é responsabilidade diária do gestor.” Danilo também compartilhou informações sobre as tendências para os próximos anos





na administração de frotas, que, segundo ele, está calcada em quatro pilares: “o acesso à frota em qualquer hora e lugar, a visibilidade de dados da gestão, integração com *software* e plataformas e mobilidade compartilhada com o serviço”.

Resultado positivo

O **Workshop AIAFA Brasil** é, ao mesmo tempo, uma forma de networking e qualificação profissional, e os participantes mais uma vez afirmam o quanto são beneficiados com o evento.

Willian Sousa, gestor de frota da Globo São Paulo, esteve pela primeira vez em uma edição do evento e disse ter obtido novos olhares para a atuação no mercado. “É importante estar atualizado com a nossa área, os *cases* apresentados nos fizeram tratar a informação, ter um novo olhar para o perfil do mercado. Ajudam também conhecer novas maneiras de reduzir custos”, avaliou.

Já Andressa Ribeiro, gestora de frotas da Engineering do Brasil, relatou o quanto agregou participar do evento, principalmente por ser nova na área. “O Workshop foi agregador, principalmente para mim que estou ingressando na profissão. As palestras me mostraram pontos de atualização, o que me fez aguçar

para novos desafios. Estou enxergando os pontos falhos para corrigir e os acertos. Saio muito satisfeita.”

O evento foi encerrado pelo diretor da **AIAFA Brasil**, Jordi Solé que não somente agradeceu aos participantes e colaboradores, mas também afirmou a importância da atuação da Associação por meio do Workshop. “Ficamos muito felizes por compartilhar experiência e soluções e buscar maneiras de proporcionar que os gestores de frotas e de mobilidade possam evoluir profissionalmente. Foi mais um evento de sucesso”, concluiu. ■

Texto: Andréia Melo / Fotos: Lienio Medeiros



A **AIAFA Brasil** agradece os patrocinadores do Workshop de São Paulo de 12 de março de 2020:





WORKSHOP ONLINE DE GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE

Nova modalidade para novos tempos

Após observar a evolução da pandemia da covid-19, a **AIAFA Brasil** retoma as atividades neste segundo semestre de 2020, com várias atividades programadas com foco no gestor de frota e de mobilidade. Dessa forma, a Associação mantém parte da programação do décimo aniversário de presença no Brasil.

Seguindo exemplo de sua entidade irmã espanhola, a **AEGFA**, a **AIAFA Brasil** adaptou protocolos, tudo de acordo com as novas tendências de gestão de frotas na Europa, afetada pela crise do coronavírus anteriormente.

Com base nessa experiência internacional, a **AIAFA** se reinventou com um claro reforço nas atividades *online*. A entidade transformou os *workshops* presenciais em remotos e o Congresso anual em um evento híbrido de novo formato, que combina capacidade reduzida com

AIAFA Brasil readapta formato de eventos para o segundo semestre do ano e lança Workshop Online com estrutura similar à dos encontros presenciais

atendimento mais numeroso a distância, mantendo a essência e proximidade tão características da **AIAFA**.

“Nossa intenção é que os gestores de frota e de mobilidade tenham, mais uma vez, a oportunidade de participar das atividades que certamente contribuirão para aprofundar e reforçar seu desenvolvimento profissional”, afirma o vice-presidente executivo da **AIAFA**, Jaume Verge.

Estão confirmadas três edições do Workshop Online, a primeira no dia 27 de agosto, e as demais em setembro e outubro. O evento segue a mesma estrutura do presencial, mas com tempo reduzido, das 9h30 às 11h. Serão três sessões de

30 minutos cada uma. O palestrante das empresas parceiras da **AIAFA** (locadoras e prestadoras de serviços a frotas) terá aproximadamente cinco minutos para uma apresentação institucional, 15 minutos para mostrar um *case* de um cliente, e os 10 minutos restantes estarão reservados para perguntas dos gestores de frotas e de mobilidade participantes. O acesso na plataforma Teams será exclusivo para 40 gestores de frotas convidados.

“Nos adaptamos como pudemos à nova realidade, que nos afetou muito diretamente, porque nossos eventos presenciais são sempre um grande diferencial”, explica o diretor da **AIAFA Brasil**, Jordi Solé.

Também para manter o distanciamento social recomendado pelas autoridades internacionais de saúde, a **AIAFA Brasil** lança o Congresso Híbrido em novembro, que terá a participação presencial de 50 gestores, com todas as medidas de higienização necessárias e o uso de máscaras e de álcool em gel. A estrutura de palestras, *cases* e mesas redondas se mantém, com redução do horário. O evento também será transmitido *online* para os gestores de frotas e de mobilidade inscritos. ■



Marton Kiss

GERENTE DE FROTA E DE MOBILIDADE DA DIVERSEY BRASIL

"O gestor de frotas precisa se reinventar"



Com uma frota de 177 veículos leves, dedicados ao time de vendas e pós-vendas e 400 colaboradores, a Diversey Brasil tem escritório e fábrica situados em São Paulo (SP) e centro de distribuição na cidade de Jundiaí (SP). Na entrevista a seguir, Kiss explica que é preciso uma boa política de frotas para desempenhar um trabalho de qualidade.

“ Para se adequar à nova realidade, a Diversey teve que rapidamente aumentar a produção de sabonetes, desinfetantes e álcool gel ”

O senhor trabalha há três anos na Diversey Brasil. Entre as suas atribuições, que porcentagem do seu tempo é dedicada à gestão de frotas?

Entre as minhas atribuições, 80% do meu tempo é dedicado à gestão de frotas.

Qual é a relação da gestão de frota e de mobilidade da Diversey Brasil com a

sede na cidade de Fort Mill, Carolina do Sul, nos Estados Unidos? Vocês têm autonomia para tomar decisões ou as políticas de gestão são comuns?

Cada país ou região tem sua autonomia para as decisões locais, apenas algumas que envolvem verba adicional passam pela sede em Fort Mill.

A frota é própria ou terceirizada? Por que a companhia adotou esse modelo de aquisição? Quais as vantagens?

Na Diversey Brasil, 50% da frota é própria e 50% é locada. Utilizamos um modelo no qual avalia o momento da troca com o melhor cenário para a aquisição do veículo e, após um estudo comparativo de valores, optamos pelo que oferece as melhores condições.

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

Os modelos predominantes na frota são Volkswagen up!, Volkswagen Polo e Toyota Etios. Preferimos esses modelos por causa da boa avaliação de segurança da Latin Ncap (Programa de Avaliação de Carros Novos para a América Latina e o Caribe) e da eficiência energética desses veículos.

Quais são as principais características e dificuldades da gestão de frotas e de mobilidade da Diversey Brasil?

Líder multinacional do setor de produtos químicos de limpeza profissional, a Diversey fornece soluções para as principais redes de hospitais, supermercados, indústrias de alimentos, bebidas, entre outras, e teve que aumentar rapidamente a produção de sabonetes, desinfetantes e álcool gel para enfrentar as mudanças impostas pela pandemia da covid-19.

Segundo o gerente de frota e de mobilidade da Diversey Brasil, Marton Kiss, a empresa vem trabalhando forte com o time de especialistas para que os estabelecimentos tenham processos claros para operarem nesse novo contexto de pandemia. E nesse sentido, também surgem novos desafios para a área de gestão de frotas e de mobilidade das empresas. "A tendência talvez seja a diminuição da frota de veículos com a adoção do *home office*", avalia.





Após o trabalho de 3,5 anos na frente da gestão de frotas, restaram poucas dificuldades. Em especial, hoje considero um desafio o controle de velocidade por via (sistema da telemetria que apura a velocidade da via *versus* velocidade do veículo) e acredito que ainda podemos melhorar os números de infrações no sistema e, conseqüentemente, a segurança dos nossos condutores.

A empresa adotou cartão de combustível?
Sim, usamos um cartão combustível e com o sistema conseguimos avaliar o consumo e a emissão de poluentes pelos nossos veículos.

A área de frotas e mobilidade da Diversey Brasil lançou um ranking de condutores. O que é avaliado e qual o objetivo dessa iniciativa?

O objetivo é criar uma disputa saudável entre todos os condutores, para que obedeçam as leis de trânsito. A iniciativa visa evitar multas e acidentes e, conseqüentemente, traz economia de despesas, já que o veículo trafega nas melhores condições.

A Mobilidade tem ampliado as atribuições e a relevância dos gestores de frotas. Na Diversey Brasil, essas novas funções foram designadas para a área de gestão de frotas?

Sim, hoje a área de gestão de frotas é a responsável pelos estudos de mobilidade dos colaboradores internos em São Paulo.

Na sua opinião, incorporar a Mobilidade nas atribuições dos gestores de frotas vai proporcionar crescimento profissional e mais reconhecimento interno?

Sem dúvida, esse é o novo cenário. O gestor de frotas precisa se reinventar e ser também um gestor de mobilidade e de vidas, com isso a visibilidade e o reconhecimento serão muito maiores.

O senhor acha que é necessário repensar a política de Mobilidade das empresas no sentido de desestimular o uso de veículo privado?

Sem dúvida, é preciso desestimular o uso do veículo privado, porém, sabemos que temos várias carências no transporte do Brasil. Portanto, tudo precisa ser

muito bem avaliado. Também é importante estimular a empresa ao *home office* e, desse modo, diminuir impactos no transporte público, bem como preservar os recursos naturais.

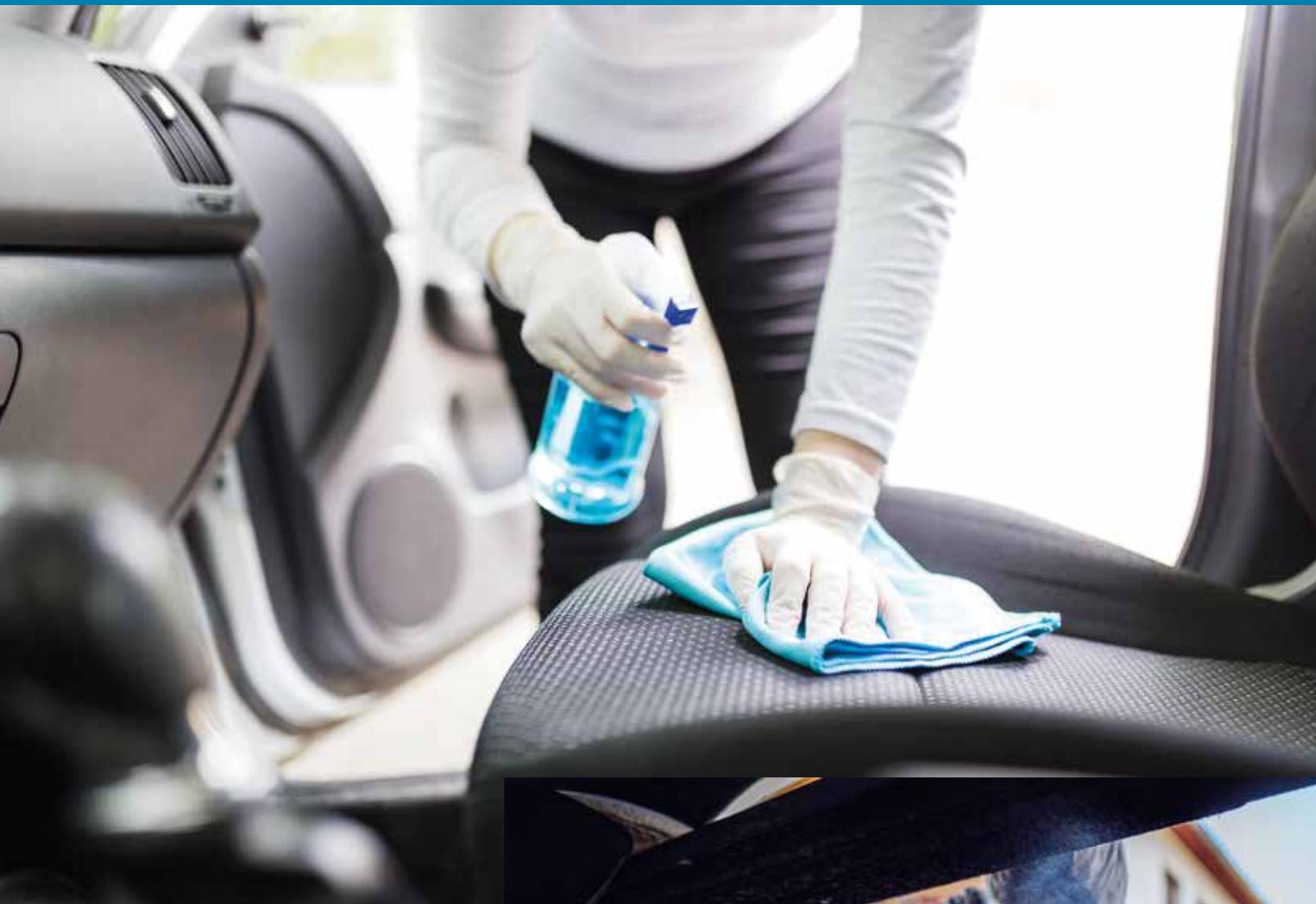
“ A principal preocupação, neste momento, é com a segurança dos nossos condutores a fim de impedir a cadeia de transmissão da covid-19 dentro do veículo ”

Na sua opinião, que consequências a pandemia da covid-19 pode levar para a área de frotas das empresas e quais os desafios dos gestores nesse contexto?

A principal preocupação, neste momento, é com a segurança dos nossos condutores a fim de impedir a cadeia de transmissão da covid-19 dentro do veículo. No longo prazo, acredito que ainda não temos a resposta a não ser que tenhamos uma vacina, porém a tendência talvez seja a diminuição da frota de veículos com a adoção do *home office*.

A Diversey Brasil atua na área de higiene e limpeza. Pode explicar um pouco a missão da companhia?





A missão da Diversey é proteger e cuidar das pessoas todos os dias. A Diversey foi e sempre será uma pioneira e facilitadora da vida. Fornecemos constantemente tecnologias revolucionárias de limpeza e higiene que proporcionam total confiança aos nossos clientes em todos os nossos setores, incluindo produtos químicos de limpeza, máquinas limpadoras, sistemas e serviços que integram com eficiência de químicos e programas de sustentabilidade. Isso a torna única entre as empresas globais de higiene e limpeza, tendo entre seus clientes as principais marcas e redes do mundo em setores como hotelaria, supermercados, hospitais, indústria de alimentos, bebidas e farmacêuticas. Protocolos rígidos na rotina dos profissionais da fábrica e aumento exponencial da produção fazem parte do cenário atual das indústrias desse setor.

Diante de pandemia, quais as principais iniciativas que a Diversey lançou para ajudar no combate à proliferação da covid-19?

Com a pandemia do novo coronavírus, o mundo inteiro está muito mais preocupado com a limpeza e higiene das mãos e do ambiente. Segundo pesquisa da Nielsen, o consumo de produtos de limpeza na última semana de março foi 40% maior que no ano passado. Mas além da limpeza de nossas casas, existem ainda produtos e serviços para a limpeza dos escritórios, restaurantes, hospitais, hotéis e fábricas. E as indústrias que produzem esses produtos estão se adaptando a esse novo mo-

“ Não existe mágica, é preciso resiliência e um boa política de frotas para desempenhar um trabalho de qualidade ”

mento. A Diversey, líder multinacional do setor de produtos químicos de limpeza profissional, que fornece soluções para as principais redes de hospitais, supermercados, indústrias de alimentos, bebidas, entre outras, para se adequar a essa nova realidade, teve que rapidamente aumentar

a produção de sabonetes, desinfetantes e álcool gel. Além disso, vem trabalhando muito próximo aos clientes para criar recomendações e protocolos, para que tenham um ambiente seguro e saudável. A empresa vem trabalhando forte com todo o seu time de especialistas para que os estabelecimentos tenham processos claros para operarem nesse novo contexto de pandemia, em especial aquelas empresas e estabelecimentos que estão se preparando para reabrir em um futuro próximo.

Que conselhos o senhor daria para uma boa gestão de frotas e de mobilidade?

Não existe mágica, é preciso resiliência e uma boa política de frotas para desempenhar um trabalho de qualidade. Com regras estabelecidas, é possível criar projetos para que alcancem os resultados esperados pela companhia. ■

No trânsito, dê sentido à vida.



Para frotistas, vale pelo atendimento exclusivo e custo-benefício

A Nova Volkswagen é moderna, conectada e está ainda mais próxima de seus consumidores

Fazer parte da nova **volkswagen#vale**

Conheça nossas ofertas e condições
imperdíveis para vendas corporativas

vw.com.br/vendascorporativas





COVID-19: os impactos na gestão de frotas e de mobilidade



Independentemente do tempo que durar e dos efeitos que a pandemia possa causar, será necessário extrair das dificuldades as oportunidades para gerir a frota da melhor maneira possível

O ano de 2020 havia começado com uma expectativa muito positiva em relação ao mercado automotivo e de gestão de frotas e de mobilidade. Logo em janeiro, a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) reportava o crescimento de 2,3% da produção em 2019 e uma estimativa ainda mais otimista para 2020: 7,3% mais que o resultado obtido no ano anterior.

O gestor que tinha desenhado um cronograma de substituição de veículos adequadamente viu todo seu planejamento cair por terra por causa da covid-19

Os principais consumidores do mercado automotivo continuam sendo o segmento corporativo. Entre as locadoras, a expectativa era muito grande para este ano. Especialistas do mercado financeiro em todo o País apostavam em mais um ano de franco crescimento das companhias que mantêm seu capital aberto, caso da Localiza, Unidas e Movida.

Entretanto, um vírus se tornou nosso principal inimigo e mudou todas as projeções de crescimento e desenvolvimento em âmbitos nacional e global. Com o distanciamento social imposto pela pandemia da covid-19, uma das áreas mais afetadas foi a da mobilidade.

Com as vias esvaziadas por causa da pandemia, conseguimos denotar cada vez mais a importância da mobilidade em nosso cotidiano. Comprovamos que ela é essencial para que toda a cadeia produtiva,

das empresas até o consumidor final, estejam perfeitamente conectados.

Para os gestores de frota e de mobilidade, surgiram novos desafios. Com as restrições à circulação, a utilização de veículos benéfico, oferecidos para deslocamento entre o escritório e a casa dos colaboradores, tiveram drástica redução, já que as companhias adotaram o regime de *home office* em grande escala. Nesse contexto, a força de vendas foi amplamente questionada. "Os colaboradores necessitam estar nas ruas



agora? Meu time de vendas precisa fazer suas visitas neste momento de pandemia?”, perguntaram-se algumas empresas. Muitas guardaram os veículos na garagem e iniciaram os atendimentos remotamente.

O grande desafio está nos veículos que são ferramenta de trabalho, sejam eles para garantir o abastecimento das cidades ou e o fornecimento de serviços essenciais, como água, eletricidade e telefonia. Gestores relatam que intensificaram o monitoramento de equipes de campo, garantindo a segurança de seus condutores e mantendo a prestação de serviços à população. A preocupação com o cuidado e higienização dos veículos se tornou imprescindível, além do registro da utilização, seja via telemetria ou tecnologia similar.

Em algumas empresas, caso algum colaborador que compartilhe um veículo apresente um sintoma da covid-19, entra em cena um plano de ação, e então é proposto o isolamento de toda a equipe que utilizava o veículo, preventivamente. Todos esses profissionais, gestores e condutores, são guerreiros que se adaptaram à nova realidade, sem deixar o mais importante para trás: o valor da vida.

O peso na indústria

Antes com perspectiva otimista, a indústria automotiva sofreu um grande revés. No Brasil, especialmente, no início de abril, todas as montadoras de veículos interromperam suas atividades. De janeiro a maio, o setor registrou queda de 49,2% na produção de veículos, comparado com o mesmo período de 2019, segundo da Anfavea. O gestor que tinha desenhado um cronograma de substituição de veículos adequadamente viu todo seu planejamento cair por terra por causa da covid-19. Negociações com montadoras e locadoras foram interrompidas por tempo indeterminado, causando incerteza no mercado com relação à oferta desses veículos no futuro e aos preços que serão praticados. Muitas montadoras já sinalizam reajuste em seus preços.

E as multas de trânsito, como ficaram? O principal órgão regulador do País, o Conselho Nacional de Trânsito (Contran), anunciou medidas de segurança, as deliberações 185 e 186 publicadas no *Diário Oficial da União* (DOU), ampliando ou até mesmo interrompendo prazos em casos, como identificação, recurso e defesa de multas. O processo de transferência de veículos também foi interrompido, comprometendo toda a cadeia do processo de venda de veículos. Condutores não podem renovar sua carteira de habilitação enquanto a pandemia durar. É um momento em que todo gestor precisa estar atualizado e transmitir a mensagem adequada e segura aos seus condutores. A cada semana, novos fatos acontecem e você deve estar preparado para se adequar aos novos procedimentos.

Gestores e condutores são guerreiros que se adaptaram à nova realidade, sem deixar o mais importante para trás: o valor da vida

Novos desafios, novas oportunidades

Mas nem todas as notícias são ruins. Há o que se extrair de positivo desta crise. A relação de trabalho se viu forçada a migrar para a digitalização. Reuniões presenciais passaram a ser remotas, contratos que antes eram físicos começam a ser assinados digitalmente. Qual será o potencial impacto na gestão de frotas? A aplicação da tecnologia permitirá o uso mais eficiente dos veículos. Telemetria, *carsharing*, meios de pagamento híbridos (combustível e demais soluções de mobilidade), por exemplo, são itens que estarão em evidência. Todo gestor deve se questionar: “Preciso de todo esse volume na minha frota? Consigo realizar as mesmas atividades reduzindo minha frota ou até mesmo aplicando o regime de compartilhamento? O carro é o melhor meio de transporte para esse público?”. Nos veículos ferramenta de trabalho, os modelos tradicionais certamente estão em xeque.

A sustentabilidade também é um tema relevante. Neste momento de pandemia, entidades ao redor do planeta relatam grande redução nos índices de poluentes. Em São Paulo, por exemplo, a Companhia

Ambiental do Estado de São Paulo (Cetesb) anunciou, logo na primeira semana de quarentena, redução de 50% da emissão de poluentes no ar. Esse dado é reflexo na redução da circulação de veículos na maior capital do País. O que isso representa? Devemos cada vez mais pensar combustíveis mais sustentáveis, como o etanol, na aplicação de veículos híbridos, e claramente na utilização de veículos elétricos. Esses números reascenderão a discussão da utilização de veículos que não agridem o meio ambiente.

Esta crise chegou rapidamente e não tem data certa para acabar. Muitos alegam que ela trará efeitos semelhantes à crise de 1929. Independentemente do tempo que durar e dos efeitos que possa causar, será necessário extrair das dificuldades as oportunidades para desenvolver nosso trabalho, gerindo a frota da melhor maneira possível e zelando sempre pela segurança dos nossos condutores. Na posição de gestor de frotas e mobilidade, esteja atualizado e preparado para oferecer os melhores métodos para sua empresa superar esta crise! ■



Victor Coelho

Especialista em gestão de frotas e de mobilidade





Atualizar a

POLÍTICA DE FROTA

em tempos de pandemia

A política de frotas é um documento imprescindível que define um guia de atuação assim como uma série de medidas e protocolos que os usuários dos veículos de toda corporação devem seguir.

Um documento vivo

Especialistas concordam que uma política de frotas deve "estar viva". Só assim será possível contar com a flexibilidade e adaptabilidade necessária que um documento com essas características requer. Isso porque uma boa política de frota (Fleet Policy) precisa ser um reflexo do ambiente, tanto corporativo como social, e evoluir com esse entorno. Caso contrário, essa frota acabará não cumprindo os requisitos mínimos para poder circular com eficácia, eficiência e segurança.

Historicamente, as políticas de frota foram se adaptando a novas normas, tecnologias e legislações. E os processos de implantação sempre foram similares. Primeiro, estabeleciam-se recomendações, que pareciam temporárias. Mas essas recomendações acabavam se tornando obrigações legislativas. O caso mais claro é o uso do telefone celular durante a condução. Agora é impensável que uma Fleet Policy não contemple a proibição de falar pelo celular ao volante (quando não for via *bluetooth*).

As consequências da covid-19 afetam e afetarão as frotas e a mobilidade durante um bom tempo. É por isso que, como gestor de frotas, você deve atualizar a política de frota da companhia



Grupo de trabalho

A atual pandemia requer medidas especiais de higiene para reduzir o risco de contágio do coronavírus, medidas e protocolos que também devem ser introduzidos na política de frota se você quer garantir a segurança de seus condutores.

Antes de estabelecer os protocolos específicos e informá-los aos usuários dos veículos, assegure-se de que essas medidas seguem a legislação vigente, assim como as diretrizes corporativas dos departamentos de saúde e segurança do trabalho e de meio ambiente (cada empresa tem suas próprias características).

A forma mais efetiva é elaborar um grupo de trabalho com os diretores de todos os departamentos envolvidos e elaborar os protocolos com base nos seguintes pontos:

- Legislação e diretrizes de saúde e segurança do trabalho
- Produtos e equipamentos de proteção individual (EPIs) homologados e autorizados
- Disponibilidade e capacidade da empresa de fornecer EPIs
- Comunicação e formação dos usuários



Também é preciso considerar a opinião dos empregados para conhecer seus medos, dúvidas e impressões sobre o assunto. Afinal de contas, são eles que conduzirão e deverão ter a certeza de que o veículo é um lugar seguro, livre de risco de infecção.

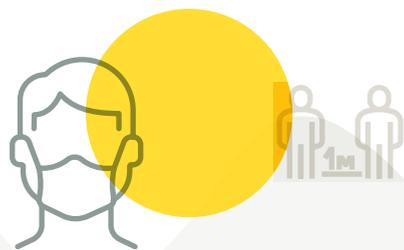
Além disso, é sempre mais fácil que os condutores cumpram a regras se veem suas sugestões refletidas na elaboração da nova política.

O que a nova política de frotas deve incluir?

Veja a seguir alguns pontos que a atualização que a política de frotas deve incluir, com o objetivo de evitar contágios entre os usuários dos veículos:



Uso de equipamento de proteção individual: Conjuntamente com o departamento de saúde e segurança do trabalho ou recursos humanos, na área de gestão de frotas você precisa estabelecer com quais EPIs os condutores podem contar (álcool em gel, luvas, máscaras) e onde devem estar situados: na garagem, no interior do veículo etc. Naturalmente, os usuários devem receber treinamento sobre o uso do equipamento.



Protocolos para o condutor: A nova política de frotas deve estabelecer uma série de protocolos que cada condutor tem de seguir antes de iniciar um trajeto. Por causa de seu uso constante, é importante desinfetar, com produtos adequados, os seguintes elementos:

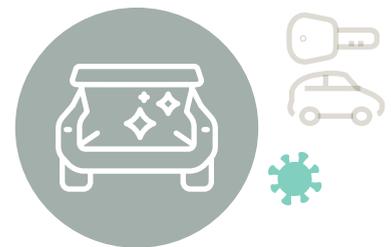
OSZÔNIO E RADIAÇÃO UVC, EFICAZES CONTRA COVID-19?

Nos últimos meses, muitas empresas anunciaram limpezas de veículos com câmaras de ozônio ou lâmpadas de raios ultravioleta (UV). No entanto, a Organização Mundial da Saúde (OMS) e autoridades como a Agência Europeia das Substâncias Químicas e a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) esclareceram que a eficácia contra a covid-19 desses métodos não têm comprovação científica.

Por outro lado, a aplicação do ozônio ou de raios UVC, seja em veículos ou em outros elementos, sempre deve ser realizada por especialistas e com maquinaria e ferramentas devidamente homologadas. Esses produtos são nocivos para a saúde humana se não se seguem os protocolos, a intensidade e as indicações requeridas. De fato, o uso do ozônio em veículos não é novidade. Há muitos anos tem sido utilizado na limpeza de veículos, sendo especialmente eficaz na eliminação de odores.

Em relação aos chamados túneis de desinfecção de pessoas, a Anvisa emitiu, em maio, uma nota técnica em que não recomenda seu uso. De acordo com o documento, "não existe, no momento, nenhuma evidência científica sobre a eficácia e a segurança desse tipo de procedimento". A agência alertou também que esses produtos podem causar danos à saúde de quem se submeter à desinfecção com saneantes aplicados diretamente na pele e nas roupas.

Em todo caso, a Anvisa recomenda aos consumidores a utilização somente de produtos regularizados, tanto de uso doméstico como profissional, e divulgou em seu site a lista de produtos autorizados (águas sanitárias e desinfetantes de uso geral) para a limpeza e desinfecção dos locais onde microrganismos como o coronavírus podem estar presentes. ■



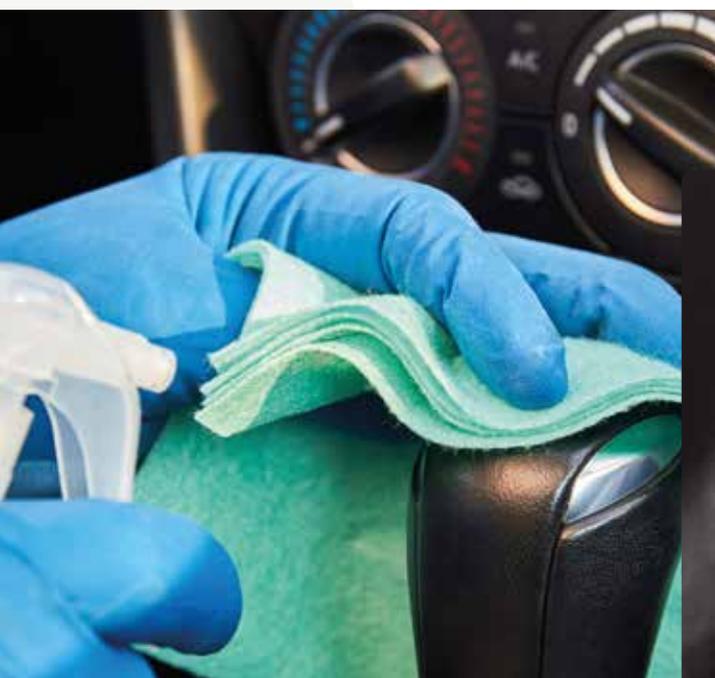
- **Antes de entrar no veículo:** A chave, assim como maçanetas das portas, o porta-malas, a tampa do tanque de combustível ou a tomada de recarga

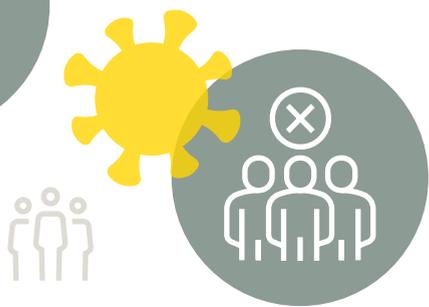


- **Com a porta aberta:** Molduras das portas, vidros e interruptores localizados nos painéis das portas (elevador dos vidros, controle do espelho retrovisor, trava das portas)



- **Uma vez sentado no veículo:** Alavanca de câmbios, freio de mão, botões do console e do ar-condicionado, painel de instrumentos, cinto de segurança e ponto de fixação, volante, alavancas de luz intermitente e faróis, ajustes de posição do banco, apoio de braços... Também é preciso limpar rádio, navegador ou sistema de entretenimento. Cuidado com as telas sensíveis ao toque. É preciso utilizar produtos adequados e de forma suave para não danificar seu funcionamento.





Número de ocupantes: No caso daqueles veículos usados para transportar equipes de colaboradores, é preciso considerar o número de ocupantes máximo por veículo. Fique atento ao que os diferentes decretos estabelecem, em função de cada fase de isolamento ou de flexibilização, sobre como devem viajar os ocupantes e o número de passageiros permitido.

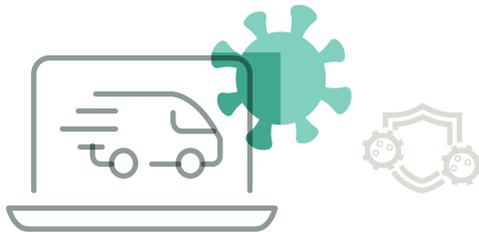


Ficha de higienização: Até a chegada de uma vacina, os veículos multiusuário precisam de uma ficha de higienização. Nela, devem constar quando e quem realizou a higienização do veículo. Desse modo, o condutor que vai usar o veículo saberá se este está livre de contágio.



Ferramentas: Se a frota se dedica ao serviço técnico ou de reparo, é mais que provável que no porta-malas se encontrem ferramentas, peças de reposição e uma variedade de itens. Se esses veículos são multiusuário (sem condutor fixo designado), você deve estabelecer um protocolo de limpeza e desinfecção de ferramentas e elementos de uso frequente. Você também pode acrescentar uma ficha de higienização específica para essas ferramentas.

Abastecimento: É recomendável estabelecer um protocolo para abastecimentos (ou recarga de veículos elétricos). Nesses casos, os usuários precisam estar obrigados a utilizarem luvas e a pagarem sempre com cartão.



Uso privado de veículos multiusuário:

São muitas as empresas que, até agora, permitiam a empregados levarem o veículo corporativo para casa (quando não se trata de veículo benefício). Nesses momentos, é recomendável limitar esse tipo de uso já que, uma vez que o veículo não é utilizado para trabalhar, você perde o controle de quem viajou nele – familiares, amigos –, o que aumenta o risco de introduzir o vírus no veículo.



QUANTO TEMPO O VÍRUS COVID-19 SOBREVIVE EM SUPERFÍCIES?

A sobrevivência do coronavírus sobre superfícies e materiais depende da composição de cada um deles, assim como da temperatura ambiente. Segundo a Organização Mundial da Saúde (OMS), “diversos estudos demonstraram que o vírus da covid 19 pode sobreviver até 72 horas em superfícies de plástico e aço inoxidável, menos de quatro horas em superfícies de cobre e menos de 24 horas em superfícies de papelão”.

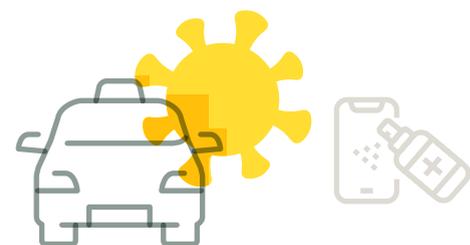
O Ministério da Saúde da Espanha, por exemplo, também afirma que com uma temperatura acima de 22°C com 60% de umidade, o vírus só permanece ativo três horas em superfícies de papel.

Entre 21°C e 23°C e com 40% de umidade, o vírus pode permanecer ativo até quatro horas em superfícies como cobre, 48 horas em aço inoxidável e até 72 horas no caso do plástico, cédulas e máscaras cirúrgicas. Em superfícies de madeira, roupa ou vidro, o vírus pode sobreviver, em média, entre um e dois dias. ■



Recolha e entrega de veículos:

Entre em contato com empresas de aluguel, montadoras e oficinas habituais para informar-se de quais são os protocolos e os passos a seguir quando sua equipe tem de devolver um carro cujo contrato terminou, pegar um novo ou ir à oficina para fazer uma manutenção. Transmita essa informação a seus condutores, não só para que saibam como devem atuar, como também para garantir que todos esses processos seguem as regras de segurança e de higiene.



Uso de serviços de mobilidade externos:

Embora não seja estritamente um capítulo de política de frota, é recomendável enfrentar a limitação ou uso de táxis, *carsharing* externos, transporte por aplicativo, carros alugados... Para fazer um seguimento de um possível contágio, esteja informado de quem usou esses serviços e quando.

Não se sabe se todos esses protocolos chegaram para ficar, ou até mesmo se o ideal seria ampliá-los. Em todo caso, sua aplicação é imprescindível para garantir a segurança da mobilidade da empresa. ■

Cristiano Pinheiro Cruz

GERENTE DE VENDAS DIRETAS DA FORD BRASIL

“É preciso estar preparado e competitivo para a retomada da economia”



Por causa do isolamento social imposto pela pandemia do coronavírus, a Ford criou o canal de atendimento “Compre sem sair de casa”. A modalidade apresentou bons resultados e tem potencial de crescimento dentro da plataforma, segundo o gerente de Vendas Diretas da Ford Brasil, Cristiano Pinheiro Cruz.

“A tecnologia entrou definitivamente como facilitador de manutenção das operações. É preciso estar preparado e competitivo para a retomada da economia e atento ao ‘novo normal’ e como isso impacta no perfil de compra do consumidor”, avalia Cristiano.

Nesta entrevista, Cristiano, que é formado em Ciências Contábeis e especialista em Administração, diz acreditar em um futuro da mobilidade conectado, autônomo e multimodal. Veja a seguir:

O senhor trabalha na Ford Brasil desde 2013 e há um ano assumiu as Vendas Diretas. Pode avaliar o desempenho geral da área no mercado brasileiro nesse período?

Foi um período de crescimento do segmento, atendendo ao volume expressivo da demanda e consolidação de parcerias.

Qual a estrutura do departamento de Vendas Diretas no Brasil?

O departamento conta com gerente de Vendas Diretas, que está sob a diretoria nacional de vendas. Reportando diretamente à gerência estão 15 colaboradores entre consultores, analistas e equipe de suporte. O departamento conta ainda com o apoio de quatro regionais que dão capilaridade para o atendimento nacional.

As decisões da área de Vendas Diretas seguem diretrizes da sede da Ford Motor Company, em Dearborn, nos Estados Unidos? Ou o departamento no Brasil tem autonomia para tomar decisões?

A Ford é uma empresa que segue processos e procedimentos globais, ainda as-



Ford/Divulgação

sim tem total autonomia comercial para tomar decisões e criar ações regionais, atendendo às regulamentações e particularidades locais.

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

Em 2019, as Vendas Diretas foram uma modalidade de extrema importância para o momento da marca no País.

A Ford oferece serviços diferenciados e exclusivos para clientes corporativos?

Conforme capilaridade nacional e proximidade com os nossos clientes, a Ford oferece, além de condições atrativas de desconto exclusivos, a opção de contratação do Ford Protect (serviços de revisões) e suporte financeiro por meio do Programa Ford Credit. Os nossos produtos e serviços são pensados de modo a oferecer as melhores experiências ao cliente e tudo o que seja necessário durante sua jornada com a marca. Adicionalmente para os frotistas, e dependendo da negociação, oferecemos ainda a personalização de veículos em nosso pátio PDI (Pre Delivery Inspection) e transporte até o destino indicado pelo cliente, sem custo adicional de mão de obra.

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

Atualmente operamos com diversas empresas que apresentam perfil bastante particular. Por um lado, temos os clientes mais tradicionais que operam RAC (*rent a car*), Fleet e Governo, com necessidades mais conhecidas. Por outro, com

o crescimento dos contratos particulares de pessoa física, que substituem a posse do bem por locação, somados às *startups* com atendimento exclusivo para motoristas de aplicativo, têm surgido novas demandas que nos motivam a ter tratamento personalizado sempre com a visão do consumidor final, que será atendido pelo nosso cliente, já que o consumidor está no centro de tudo que desenvolvemos e ofertamos.

“ Em 2019, as Vendas Diretas foram uma modalidade de extrema importância para o momento da marca no País ”

Com o lançamento do EcoSport 2020, que inclui a versão SE Direct 1.5 automático exclusivo para Vendas Diretas, a Ford reforçou a gama de SUVs no Brasil. Além dele, que outros modelos são buscados para frotas?

O EcoSport é pioneiro do segmento de SUV, disponibilizado em diversos catálogos e características para melhor atender às necessidades e desejos do cliente. Dentre os catálogos disponíveis, destaca-se, para a venda direta, o SE Direct 1.5, produto que entrega características de segurança, tecnologia e performance que o frotista necessita. Além disso, o EcoSport dispõe

“ A família Ka é o produto de maior sucesso da marca entre os frotistas e locadoras, apresentando alto índice de satisfação e procura ”

do catálogo Storm, que traz grande apelo visual e é o único produto 4x4 autêntico disponível no segmento. Atualmente, entre os principais modelos buscados para a operacionalização de frota e locação está a família Ka, sendo os principais atributos tecnologia embarcada, economia de combustível e ótimo desempenho nas cidades. Enquanto o Ka Hatch possui grande apelo entre os locadores para atendimento do segmento *rent a car*, o Ka Sedan é ideal para atender a frota comercial e motoristas de aplicativos, adicionando ao seu desempenho a capacidade de bagagem. Ainda temos a picape mais premiada de 2019, a Ranger, à frente da concorrência em seu segmento em todos os atributos, que possui uma gama de catálogos para atender aos mais diversos clientes e aplicabilidades de negócios, desde operações urbanas aos mais desafiadores serviços rurais.

Entre os modelos Ford da última década, qual teve mais sucesso entre frotistas do Brasil?

Sem dúvida, a família Ka é o produto de maior sucesso da marca entre os frotistas e locadoras, apresentando alto índice de



satisfação e procura. Os atributos de tecnologia, economia e desempenho, além do ótimo valor de revenda, fazem desse produto um dos maiores destaques da indústria. Em 2019, na modalidade de Vendas Diretas, o modelo Ka Sedan foi o grande campeão no seu segmento (B Sedan), enquanto o Ka Hatch fechou o ano na segunda colocação no seu segmento (B Hatch).

Quais são os planos da Ford no Brasil para depois que passar a pandemia da covid-19? E que novidades o cliente corporativo pode aguardar para 2021?

É muito difícil fazer qualquer previsão em um cenário tão incerto e sem precedência. Acredito que as empresas que conseguirem equalizar rapidamente seus custos e

recuperar o varejo terão mais condições de atender as necessidades desse mercado. Por outro lado, as companhias tiveram a oportunidade de intensificar as parcerias que foram construídas ao longo dos últimos anos. A tecnologia entrou definitivamente como facilitador de manutenção das operações. É preciso estar preparado e competitivo para a retomada da economia e atento ao “novo normal” e como isso impacta no perfil de compra do consumidor.

“ Imediatamente ao período pós-pandemia, as empresas deverão se voltar para a melhor composição de custo-benefício ”

Durante o isolamento imposto pela pandemia da covid-19, a Ford criou o canal de atendimento “Compre sem sair de casa”. Como têm sido as Vendas Diretas por meio desse canal?

Desde o surgimento de vendas pela internet, o mercado vem tentando viabilizar a compra a distância. Preocupada em pro-

porcionar ao cliente e às concessionárias um ambiente mais seguro e propício para o momento da pandemia, a Ford aproveitou a oportunidade de quebrar o bloqueio de comprar um carro sem vê-lo, com atendimento personalizado para melhor satisfazer ao cliente. Essa modalidade já apresentou bons resultados nestes primeiros meses após o lançamento no final de março e possui grande potencial de crescimento dentro da plataforma.

Como a Ford Brasil pode contribuir para a mobilidade corporativa?

Continuamos a acreditar em um futuro da mobilidade conectado, autônomo e multimodal. O mundo ainda vai evoluir após essa pandemia, talvez em uma velocidade diferente. No entanto, as tecnologias autônomas e elétricas, por exemplo, continuarão sendo desenvolvidas seja global ou localmente.

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

Imediatamente ao período pós-pandemia, creio que as empresas deverão se voltar para a melhor composição de custo-benefício. Porém, o atendimento personalizado às necessidades individuais das empresas assegurarão maior satisfação do cliente final, e esse deve ser o foco para a construção de parcerias em longo prazo. ■

Nova Fiat Strada: versatilidade e confiança



torque de 13,7 kgfm a 3.500 rpm. Trata-se do propulsor mais eficiente e econômico do segmento e com nota A de consumo pelo Inmetro.

Reconhecida pela versatilidade, qualidade, confiança, robustez e custo-benefício, a Nova Strada evolui os atributos e inova principalmente no desenho, tecnologia e segurança

Segurança

A segurança da Nova Strada é garantida pelo desenvolvimento do projeto mais moderno já realizado em torno de uma picape compacta no Brasil. São as novas suspensões que asseguram ótima estabilidade e dirigibilidade, direção com assistência elétrica progressiva, faróis de LED, luzes de posição e lanternas com ótima visualização, além de recursos eletrônicos de última geração, como os controles de estabilidade, tração avançado (TC+) e assistente de rampa.

Além dos quatro *airbags* presentes de série nas versões de cabine dupla, o modelo dispõe de cintos de segurança frontais com pré-tensionadores e limitadores de carga, e bancos que protegem os ocupantes do efeito chicote (*whiplash*) na coluna cervical em acidentes. ■



Líder absoluta da categoria há 20 anos, segunda geração chega ao mercado nacional totalmente renovada

Em épocas de grandes mudanças, a Fiat se preparou para novos tempos. E a Nova Strada é o mais recente lançamento que aponta a marca nessa direção. Em sua segunda geração, a picape compacta evoluiu por completo para manter a liderança de duas décadas de mercado.

Um dos maiores méritos do projeto foi manter as qualidades pelas quais o veículo sempre foi reconhecido – versatilidade, qualidade, confiança, robustez e custo-benefício no uso de trabalho – para atender também o consumidor que deseja um veículo moderno, tecnológico e seguro para a família e o lazer. Por isso, a marca inova ao apresentar a inédita configuração cabine dupla com quatro portas e homologada para cinco passageiros.

Com a Nova Strada e a picape Toro, a Fiat conta com os dois veículos mais vendidos do Brasil no segmento de comerciais leves. No importante segmento das picapes (12,9% dos veículos comercializados no Brasil em 2019), os dois modelos somados colocaram a marca com 41,4% das vendas na categoria no ano passado. Isso significa que, de dez picapes vendidas no País, quatro são da fabricante instalada em Betim (MG).

A total renovação da Nova Strada 2021 começa com a plataforma

MPP, dedicada exclusivamente ao desenvolvimento da nova picape. Por meio da plataforma MPP, também foi possível abrigar uma nova suspensão dianteira e traseira pensando na melhoria do conforto e da dirigibilidade do veículo. Há novas molas, amortecedores e geometria, além de novas travessa de suspensão e barra estabilizadora na dianteira, e novo eixo traseiro.

O novo posicionamento da suspensão traseira permitiu maior vão de carga na caçamba entre as

picapes da categoria: os 1.059 mm entre as torres no compartimento de carga facilitam a acomodação de volumes em sua grande caçamba – são 844 litros na cabine dupla e 1.354 litros na Cabine Plus. A capacidade de carga também vai além e varia de 650 kg na versão para cinco ocupantes para até 720 kg na configuração de entrada.

Versões

As versões Endurance são equipadas com o motor 1.4 Fire, que gera potência de 88 cv a 5.750 rpm (etanol) e 85 cv a 5.750 rpm (gasolina). Seu torque é de 12,4 kgfm com gasolina e 12,5 kgfm com etanol, ambos a 3.500 rpm.

A partir da versão Freedom, a Nova Strada dispõe de direção com assistência elétrica, sensor de pressão dos pneus, volante multifuncional, retrovisores elétricos, quadro 3,5" de TFT, capota marítima e, entre outros itens, rodas de liga leve, impulsionadas pelo moderno motor 1.3 Firefly de quatro cilindros, com 109 cv de potência a 6.250 rpm e 14,2 kgfm de torque (etanol); com gasolina, são 101 cv a 6.000 rpm e

Nova Fiat Strada Endurance 1.4 CD

PREÇO SUGERIDO:

R\$ 74.990

CILINDRADA:

1.368,3 cm³

POTÊNCIA MÁXIMA:

88 cv (E) e 85 cv (G) a 5.750 rpm

VELOCIDADE MÁXIMA:

158,5 km/h (E) e 157 km/h (G)

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

4.474 / 1.732 / 1.599 mm

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:

55 litros



Audi e-tron: sustentabilidade e eficiência

Veículo é o primeiro elétrico da marca no Brasil e faz parte da estratégia da empresa de ser totalmente neutra em carbono até 2050

O SUV Audi e-tron, primeiro veículo 100% elétrico da Audi e totalmente livre de emissões, chegou ao mercado brasileiro como o personagem principal da estratégia de sustentabilidade da empresa, cujo compromisso é ser neutra em carbono até 2050. O modelo está disponível em concessionárias que possuem a bandeira e-tron, com preço público sugerido a partir de R\$ 499.990.

O Audi e-tron está montado sobre a plataforma MEB e é equipado com dois motores elétricos realmente silenciosos, que combinam para uma potência total de 408 cv com 664 Nm de torque. Por causa do torque instantâneo, acelera de zero a 100 km/h em 5,7 segundos, com velocidade máxima limitada eletronicamente em 200 km/h.

Uma nova geração da tração *quattro* – a tração elétrica nas quatro rodas – garante excelência em aderência e dinâmica em qualquer tipo de terreno. O modelo regula a distribuição ideal de torques de acionamento entre os dois eixos em uma fração de segundo. Na maioria dos casos, o SUV usa principalmente seu motor elétrico traseiro para obter a mais alta eficiência. Se o motorista exigir mais energia, a tração



elétrica nas quatro rodas redistribui o torque conforme necessário para o eixo dianteiro.

Produzido na fábrica de Bruxelas, na Bélgica, o modelo tem garantia de quatro anos no veículo e oito anos nas baterias.

Baterias

O sistema de baterias de íons de lítio pesa cerca de 700 kg e é composto por 36 módulos de alumínio, que deixam o centro de gravidade do Audi e-tron semelhante ao de um sedã. O veículo possui autonomia de até 436 km (ciclo europeu WLTP), ideal para percorrer longos trajetos, e pode recarregar de diversas formas.

Uma delas é por meio de redes externas. Basta plugar o veículo em uma tomada, desde uma simples 110V até as de alta tensão, para iniciar a recarga, cujo tempo varia de acordo com a potência elétrica disponível. Em estações de recarga ultra rápida de 150 kW, por exemplo, é possível carregar até 80% da bateria em 30 minutos.

Além da recarga em redes externas, o SUV pode recuperar a energia de outras duas maneiras: simplesmente ao tirar o pé do acelerador ou quando o pedal de freio é acionado. Durante mais de 90% de todas as desacelerações, o e-tron recupera a energia exclusivamente por meio de seus motores elétricos.

Audi e-tron Performance

PREÇO SUGERIDO:
a partir de R\$ 499.990

MOTORIZAÇÃO:
elétrica (2 motores)

POTÊNCIA MÁXIMA:
408 cv

VELOCIDADE MÁXIMA:
200 km/h
(limitada eletronicamente)

CAPACIDADE DA BATERIA:
95 kWh

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:
4.901 / 2.043 / 1.629 mm

Dimensões

O modelo tem 4.901 mm de comprimento, 2.043 mm de largura e 1.629 mm de altura. Com entre-eixos de 2.928 mm, o Audi e-tron tem amplo espaço para cinco ocupantes e bagagens. Como o veículo elétrico não possui o eixo cardã, na parte traseira não há mais o túnel central, o que oferece um ganho de espaço incrível para o passageiro no assento central do banco de trás.

O conforto acústico é um dos pontos fortes de todos os modelos da Audi, e o e-tron eleva ainda mais esse nível ao oferecer um ambiente extremamente silencioso em longas distâncias

A capacidade de bagagem é de 600 litros e, com o banco traseiro rebatido, o espaço aumenta para 1.725 litros. A ausência de um motor tradicional dá lugar a um compartimento que acomoda o kit de ferramentas do veículo e o cabo do carregador.

Além da infraestrutura oferecida pela Audi do Brasil, a marca se aliou à Porsche, Volkswagen e EDP para instalar 30 estações de recarga ultra rápida localizadas em estradas e rodovias pelo território brasileiro. Serão 29 estações de 150 kW e uma unidade de 350 kW. ■



Chevrolet Novo Tracker: robustez e novo desenho



O eixo traseiro agora tem perfil fechado e 8,5 kg a menos, trazendo maior controle dinâmico do veículo, enquanto uma estrutura avançada do chassi – inédita na categoria – agrega maior rigidez e permite um ajuste mais fino da suspensão. E a calibração da direção mescla esportividade e conforto em proporções que variam conforme a situação de rodagem.

O SUV passou a ser produzido na fábrica da GM em São Caetano do Sul (SP) dentro já do conceito de Indústria 4.0, que agrega principalmente produtividade e qualidade na execução.

O Novo Tracker chega com duas opções de motorização turbo (1.0T e 1.2T), duas opções de transmissão de seis marchas (manual e automática) e quatro opções de acabamento (versão de entrada, LT, LTZ e Premier)

O Novo Tracker estreia com uma nova família de motores turbo que o deixam até 17% mais econômico. As médias do Inmetro confirmam que é o modelo Flex mais econômico do seu segmento mesmo em condições combinadas de uso.

São duas opções de propulsores Ecotec três cilindros: 1.0T (16,8 kgfm e 116 cv) e 1.2T (21,4 kgfm e 133 cv), essa última disponível exclusivamente com transmissão automática. ■



SUV compacto da Chevrolet estreia novo desenho, além de tecnologias inovadoras de segurança e conectividade, como Wi-Fi e alerta de colisão com sistema de frenagem autônoma de emergência

O Novo Tracker chega com potencial para liderar uma verdadeira transformação no segmento de SUVs. Isso porque o modelo da Chevrolet foi completamente atualizado, e seu novo conjunto antecipa tendências nos quesitos mais valorizados pelo consumidor: desenho, segurança, conforto, conectividade e desempenho.

Muda também a estratégia, já que o Novo Tracker passa a ter maior oferta com o início da produção local. O modelo também amplia seu leque de configurações, permitindo competir nas faixas com maior demanda comercial.

O Novo Tracker mescla robustez, esportividade e elegância – tudo com muita personalidade. Impressiona pelo porte, já que o modelo cresceu em comprimento (12 mm) e na largura (15 mm), enquanto a altura foi ligeiramente reduzida para dar proporções mais contemporâneas.

Começando pela lateral, é possível notar a silhueta extremamente dinâmica pautada pela aerodinâmica. Descendo os olhos, observa-se que o Novo Tracker ganhou uma terceira janela na coluna C, ampliando a visibilidade em manobras. Pouco mais embaixo, há uma linha ascendente que conecta

faróis, maçanetas e lanternas. Os vincos acentuam o estilo atlético que definem o desenho do SUV da Chevrolet. Também trazem um efeito de luz e sombra com o propósito de valorizar a personalidade única do modelo.

Interior

As maiores dimensões externas combinadas com o entre-eixos 15 mm alongado e a redistribuição dos elementos mecânicos refletiram em um maior aproveitamento do espaço interno. Outro aspecto que chama a atenção dos ocupan-

tes é a combinação de formas, cores, materiais e texturas da cabine do Novo Tracker. O resultado é um ambiente acolhedor e de aspecto sofisticado. As partes que o motorista mantém maior contato receberam atenção especial dos designers. O principal deles é o volante, que garante boa empunhadura e permite ajustes de altura e profundidade. Sua base reta foi pensada para dar maior liberdade no embarque e desembarque, além de agregar esportividade.

Outro elemento de estilo marcante da cabine são os bancos extremamente confortáveis. Os dianteiros são do tipo envolventes com apoios nas laterais e revestidos em material *premium* nas versões mais sofisticadas.

Mecânica

O desenvolvimento mecânico do Novo Tracker foi pautado pela melhor relação entre prazer ao dirigir, eficiência energética e baixo custo de manutenção. A fórmula encontrada pelos engenheiros da GM para alcançar esse perfeito balanço foi o investimento em tecnologias inovadoras.

Novo Chevrolet Tracker 1.0T

PREÇO SUGERIDO:

a partir de R\$ 87.490

CLINDROS:

3 em linha

POTÊNCIA MÁXIMA:

116 cv a 5.500 rpm

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

4.270 / 1.791 / 1.624 mm

PORTA-MALAS:

393 litros

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:

44 litros





GUIA FROTAS 2020





MONTADORAS

| | | | |
|------------|----|---------------------|----|
| AUDI | 25 | JAGUAR - LAND ROVER | 29 |
| BMW | 25 | KIA | 30 |
| CAOA CHERY | 26 | MERCEDES-BENZ | 30 |
| CHEVROLET | 26 | NISSAN | 31 |
| FCA | 27 | PSA | 31 |
| FORD | 27 | RENAULT | 32 |
| HONDA | 28 | TOYOTA | 32 |
| HPE AUTOS | 28 | VOLKSWAGEN | 33 |
| HYUNDAI | 29 | VOLVO | 33 |



LOCADORAS / GESTORAS

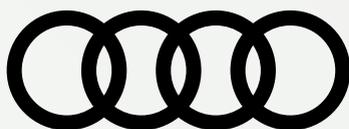
| | | | |
|-----------|----|------------|----|
| ALD | 35 | MOVIDA | 39 |
| ARVAL | 36 | OURO VERDE | 40 |
| LM FROTAS | 37 | UNIDAS | 41 |
| LOCALIZA | 38 | | |



PRESTADORAS DE SERVIÇOS

| | | | |
|-----------------|----|--------|----|
| ALELO | 43 | MONACO | 47 |
| CREARE SISTEMAS | 44 | SASCAR | 48 |
| ITURAN | 44 | VELOE | 49 |
| GOLSAT | 45 | VELTEC | 50 |
| MAXIFROTA | 46 | | |





Audi

MARCA

Audi

MODELOS

A3 Sedan
 A3 Sportback
 A4 Avant
 A4 Sedan
 A5 Sportback
 A6 Sedan
 A7 Sportback
 Q3
 Q5
 SQ5
 Q7
 Q8
 e-tron
 RS 6 Avant
 RS 7 Sportback
 RS Q3
 RS Q8
 R8

DIRETOR COMERCIAL

Daniel Rojas

CORPORATE SALES

Diego Canha

☎ (11) 99829 4968

✉ diego.canha@audi.com.br

CORPORATE SALES

Eric Gorian

☎ (11) 96855 8384

✉ eric.gorian@audi.com.br

ENDEREÇO

Audi do Brasil

Av. das Nações Unidas, 14.261

14º andar - Torre A - Vila Gertrudes

São Paulo, SP

CEP 04794-000

✉ cs@audi.com.br

🌐 www.audicorporate.com.br



BMW Group

MARCA

BMW

MODELOS

118i, M135i
 218i, M235i
 320, 330i, 330e (hybrid), 340i
 530e (hybrid), 540i
 745e (hybrid)
 X1, X2, X3 (fuel and hybrid), X4
 X5 (fuel and hybrid), X6, X7
 M2, M5, M850i
 Z4
 BMW i3 (Electric)

GERENTE NACIONAL DE VENDAS AUTOMÓVEIS

Rodrigo Andrade

GERENTE DE VENDAS CORPORATIVAS

André Seneghin

☎ (11) 5186 0400

✉ andre.seneghin@bmw.com.br



MARCA

MINI

MODELOS

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

ENDEREÇO

BMW Group Brasil

Av. Chucri Zaidan, 1240 23º andar

Morumbi Corporate Golden Tower

São Paulo, SP

CEP 04711-130

☎ (11) 5186 0400

✉ vendas.corporativas@bmw.com.br

🌐 www.bmw.com.br

MARCA

BMW Motorrad

CAOA Chery



GERENTE EXECUTIVO COMERCIAL

Tai Kawasaki

@ tai.kawasaki@caoachery.com.br



GERENTE DE VENDAS

Mauricio Baraldi

@ mauricio.baraldi@caoachery.com.br



CONSULTOR REGIONAL DE VENDAS

Antonio V. Menna B. Duarte

@ antonio.duarte@caoachery.com.br

ENDEREÇO

CAOA CHERY Automóveis Ltda
Rua Harold Barnsley Holland, 1560
Rio Abaixo, Jacareí, SP
CEP 12334-403
w www.caoachery.com.br



CAOA CHERY

QUALIDADE, TECNOLOGIA E DESIGN

MARCA

CAOA CHERY

MODELOS

TIGGO 2

1.5 LOOK MANUAL
1.5 LOOK AUTOMÁTICO
1.5 ACT AUTOMÁTICO

ARRIZO 5

1.5T RT
1.5T RTS

ARRIZO 6

1.5T GSX

TIGGO 5X

1.5T T
1.5T TXS

TIGGO 7

1.5T TXS

Chevrolet



GERENTE ADMINISTRATIVO DE VENDAS DIRETAS

Fernando P. Mejuto

c (11) 95060 2778
@ fernando.mejuto@gm.com



GERENTE DIVISIONAL DE VENDAS DIRETAS - SUL E SUDESTE

Guilherme Bianchi Jr.

c (11) 97167 1873
@ guilherme.bianchijr@gm.com



GERENTE DIVISIONAL DE VENDAS DIRETAS - NORTE E NORDESTE

Eric Loretto

c (11) 94384 9625
@ eric.loretto@gm.com



GERENTE SÊNIOR DE VENDAS DIRETAS - NACIONAL

Marcelo Tezoto

c (11) 97337 2465
@ marcelo.tezoto@gm.com



CHEVROLET

MARCA

CHEVROLET

MODELOS

Onix
Onix Plus
Joy
Joy Plus
Spin
Cruze Sedan
Cruze Sport6
Tracker
Montana
S10
Trailblazer
Equinox
Camaro
Bolt

ENDEREÇO

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

VENDAS DIRETAS

w www.chevrolet.com.br



FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES

MARCA

Fiat

MODELOS

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

MARCA

Dodge

MODELOS

Journey R/T
 Durango Limited

MARCA

Jeep

MODELOS

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

MARCA

RAM

MODELOS

2500 Laramie

FCA Fiat Chrysler Automóveis



DIRETOR DE VENDAS DIRETAS E VEÍCULOS COMERCIAIS

Fábio Meira Junior



GERENTE DE VEÍCULOS COMERCIAIS E GOVERNO

Paulo Goddard



KEY ACCOUNT VENDAS DIRETAS

Pamela Grazioli

T (11) 9826 32076

@ pamela.grazioli@fcagroup.com



MARKETING VENDAS DIRETAS

Paula Martins

@ paula.c.martins@fcagroup.com

ENDEREÇO

FCA Fiat Chrysler Automóveis Ltda
 Av. Engenheiro Luis Carlos Berrini, 105 – 6º andar
 Brooklin – São Paulo, SP

T (11) 4949 3900

W www.fiat.com.br

W www.jeep.com.br



MARCA

Ford

MODELOS

Ka 1.0 / 1.5
 Ka+ 1.0 / 1.5
 EcoSport 1.5 / 2.0
 Ranger 2.2 Diesel / 3.2 Diesel
 Edge 2.7 V6 Biturbo EcoBoost
 Mustang 5.0 V8

ENDEREÇO

Ford Motor Company Brasil Ltda
 Av. do Taboão, 899
 São Bernardo do Campo, SP
 CEP 09655-900
 W www.ford.com.br

Ford



DIRETOR DE VENDAS

Reinaldo Faga



SUPERVISOR DE VENDAS DIRETAS

Cristiano Cruz

T (11) 4174 5658

@ ccruz13@ford.com



KEY ACCOUNT GRANDES FROTISTAS/LOCADORAS

Michelle Negri

T (11) 4174 4050

@ mnegri3@ford.com



KEY ACCOUNT GRANDES FROTISTAS/LOCADORAS

Jusley Marques

T (11) 4174 4145

@ jmarqu51@ford.com



KEY ACCOUNT GRANDES FROTISTAS/LOCADORAS

Rubens Brun

T (11) 4174 4816

@ rbrun@ford.com

Honda



HONDA

SUPERVISOR DE VENDAS DIRETAS

Luiz Henrique Sanches

T (19) 3864 7707

E luiz_henrique@honda.com.br

CONSULTOR VENDAS DIRETAS

Felipe Miron Navarro

C (19) 98434 0043

E felipe_navarro@honda.com.br

CONSULTOR VENDAS DIRETAS

Roberta Ferracioli

T (19) 98443 3775

E roberta_mendes@honda.com.br

MARCA

Honda

MODELOS

Accord
CITY
CIVIC
CR-V
FIT
HR-V
WR-V

ENDEREÇO

Honda Automóveis do Brasil Ltda

Est. Mun. Valêncio Calegari, 777

Rua Interna, 09 Prédio 1A

Nova Veneza - Sumaré, SP

CEP 13181-903

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

HPE Autos



MITSUBISHI MOTORS

Drive your Ambition



DIRETOR COMERCIAL

Julio Fiorin

T (11) 5694 2807

E juliofiorin@hpeautos.com.br

GERENTE DE VENDAS DIRETAS FROTISTA E GOVERNO

Sandra Santos

T (11) 5694 2861

E sandrasantos@hpeautos.com.br

GERENTE VENDAS LOCAÇÃO

Marco Will Moreira

T (11) 5694 2929

E will@hpeautos.com.br

ENDEREÇO

HPE Automotores do Brasil Ltda

Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 1.400 3º andar

São Paulo, SP

CEP 04543-000

T (11) 5694 2700

E vendasdiretas@hpeautos.com.br

W www.suzukiveiculos.com.br

MARCA

Mitsubishi

MODELOS

L200 TRITON SPORT 2.4 DIESEL 4X4
CABINE DUPLA

GL M/T

GLX M/T

GLS M/T / A/T

HPE A/T

HPE-S A/T

ASX 2.0 FLEX CVT

GLS 2WD

HPE 2WD / AWD

HPE-S AWD

OUTLANDER

GLS 2.0 2WD 5 LUGARES

HPE 2.0 2WD 7 LUGARES

HPE-S 3.0 AWD 7 LUGARES

HPE-S 2.2 DIESEL AWD 7 LUGARES

ECLIPSE CROSS

HPE-S 2WD / 4WD

PAJERO FULL

HPE 3.2 DIESEL 3 PORTAS

HPE 3.8 GASOLINA 5 PORTAS

HPE 3.2 DIESEL 5 PORTAS

MARCA

Suzuki

MODELOS

Vitara A/T

4ALL 1.6 2WD

4YOU 1.6 2WD

4SPORT 1.4 TURBO ALLGRIP

4STYLE 1.4 TURBO ALLGRIP

Scross A/T

4STYLE 1.4 TURBO 2WD

4STYLE 1.4 TURBO ALLGRIP

4STYLE S 1.4 TURBO ALLGRIP

Jimny 1.3 4x4 M/T

4WORK

4ALL

4SPORT

DESERT



Hyundai

MARCA

Hyundai

MODELOS

New HB20 Hatch

1.0 12V Flex (Sense, Vision, Evolution) MT5
 1.6 16V Flex (Vision) MT6 / AT6
 1.0 TGD1 12V Flex (Evolution, Sport, Diamond, Diamond Plus) AT6

New HB20 Sedan

1.0 12V Flex (Vision, Evolution) MT5
 1.6 16V Flex (Vision) MT6 / AT6
 1.0 TGD1 12V Flex (Evolution, Diamond, Diamond Plus) AT6

New HB20X

1.6 16V Flex (Vision, Evolution, Diamond, Diamond Plus) AT6

Creta

1.6 16V Flex (Attitude, Smart) MT6 / AT6
 1.6 16V Flex (Pulse Plus) AT6
 2.0 16V Flex (Prestige) AT6



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

Thiago Lemes

T (11) 5186 7500
 @ thiago.lemes@hyundai-brasil.com



BRAZILIAN FLEET & RENTAL SALES ASS. MANAGER

Rener Ramos

T (11) 5186 7655
 @ rener.ramos@hyundai-brasil.com



BRAZILIAN FLEET & RENTAL SALES SPECIALIST

Patrícia Stival

T (11) 5186 7525
 @ patricia.stival@hyundai-brasil.com

ENDEREÇO

Hyundai Motor Brasil
 Av. das Nações Unidas 14.171
 21º andar Torre Crystal
 Vila Gertrudes - São Paulo, SP
 CEP 04794-000
 T (11) 5186 7500
 W www.hyundai.com.br



Jaguar - Land Rover

MARCA

Jaguar

MODELOS

XE
 XF
 E-Pace
 F-Pace
 I-Pace
 F-Type



GERENTE VENDAS CORPORATIVAS BRAZIL & LATIN AMERICA

Mário Henrique Cardoso Paziani

T (11) 5056 7437
 @ mpaziani@jaguarlandrover.com



COORDENADOR VENDAS CORPORATIVAS BRAZIL

Andrés Villelia Jurado

D (11) 96849 5421
 T (11) 5056 7000
 @ ajurado1@jaguarlandrover.com



MARCA

Land Rover

MODELOS

Range Rover Evoque
 Range Rover Velar
 Range Rover Sport
 Range Rover
 Discovery Sport
 New Discovery

ENDEREÇO

Jaguar Land Rover Brazil & Latin America
 Av Ibirapuera, 2332 Torre 10º andar - Moema
 São Paulo, SP
 CEP 04028-002
 T (11) 5056 7000
 W www.landrover.com

KIA

**DIRETOR COMERCIAL**

Anselmo Borgheti

✉ aborgheti@kia.com.br

**GERENTE DE VENDAS**

Ronaldo J. Martins

✉ ronaldo.martins@kia.com.br

**DIRETOR TÉCNICO**

Gabriel Loureiro

✉ gabriel.loureiro@kia.com.br

MARCA

KIA

MODELOS

Soul
Cerato
Sportage
Sorento
Carnival
Bongo
Stinger
Rio

ENDEREÇO

Kia Motors do Brasil

Av. Francisco Ernesto Fávero, 662

Jardim Rancho Grande - Itu, SP

CEP 13309-290

☎ (11) 4024 8000

🌐 www.kia.com.br

Mercedes-Benz

**GERENTE SÊNIOR VENDAS & MARKETING**

Dirlei Dias

☎ (11) 4173 6545

**GERENTE VENDAS CORPORATIVAS**

Gabriel Valadao

☎ (11) 4173 8986

✉ gabriel.valadao@daimler.com

**DISTRICT MANAGER**

Thiago Favilla

☎ (11) 99896 0238

☎ (11) 4173 6545

✉ thiago.favilla@daimler.com

ENDEREÇO

Mercedes-Benz do Brasil Ltda

Av. Alfred Jurzykowski, 562

São Bernardo do Campo, SP

CEP 09680-900

✉ vc@daimler.com

🌐 www.vc.mercedes-benz.com.br

MARCA

Mercedes-Benz

MODELOS

A 200 Sedan Advance

A 250

CLA 250

GLA 200 Style

GLA 200 Advance

GLA 200 Enduro

GLA 250 Sport

C 180 Avantgarde

C 180 Exclusive

C 200 EQ Boost

C 300 Sport

C 180 Coupé

C 300 Coupé Sport

C 300 Cabriolet

GLC 220 d 4M Enduro

GLC 220 d 4M Off-Road

GLC 300 4M Coupé

E 300 Avantgarde

E 300 Exclusive

CLS 450 4M

GLE 400 d 4M

GLE 400 4M Coupé Highway

S 560 L

Mercedes-AMG A 35 4M

Mercedes-AMG A 35 Sedan 4M

Mercedes-AMG CLA 35 4M

Mercedes-AMG GLA 45 4M

Mercedes-AMG C 43 4M

Mercedes-AMG C 43 4M Coupé

Mercedes-AMG C 63 S

Mercedes-AMG C 63 S Coupé

Mercedes-AMG GLC 43 4M

Mercedes-AMG GLC 43 4M Coupé

Mercedes-AMG GLC 63 4M+

Mercedes-AMG GLC 63 S 4M+ Coupé

Mercedes-AMG E 53 4M

Mercedes-AMG E 63 S 4M+

Mercedes-AMG CLS 53 4M+

Mercedes-AMG GLE 53 4M+

Mercedes-AMG S 63 L 4M+



MARCA
Nissan

MODELOS
March 1.6L (SV MT, SV CVT & SL CVT)
Frontier 2.3L (S MT, ATTACK AT, XE AT e LE AT)
Kicks 1.6L (S MT, S CVT, SV CVT & SL CVT)

ENDEREÇO
Nissan do Brasil Automóveis Ltda
Av. Ibirapuera, 2332
Torre I - 1º Andar - Cj. 11
São Paulo, SP
CEP 04028-002
www.nissan.com.br

Nissan

DIRETOR DE VENDAS DIRETAS

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

GERENTE DE VENDAS DIRETAS

Antonio Alonso Jr.
T (11) 98346 5491
E antonio.alonsojr@nissan.com.br

COORDENADOR DE VENDAS DIRETAS E CONTAS GLOBAIS

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

CONSULTOR COMERCIAL SÃO PAULO E MINAS GERAIS

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

CONSULTOR COMERCIAL CENTRO OESTE, SUL E INTERIOR DE SP

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

CONSULTOR COMERCIAL RIO DE JANEIRO, NORTE E NORDESTE

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



MARCA
Peugeot

MODELOS
208
2008
3008
5008
Partner
Expert Furgão
Expert Minibus
Boxer Furgão
Boxer Minibus

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



MARCA
Citroën

MODELOS
C3
Aircross
C4 Cactus
C4 Lounge
Berlingo
Jumpy Furgão
Jumpy Minibus
Jumper
Jumper Furgão
Jumper Minibus

PSA Peugeot Citroën



DIRETORA DE VENDAS CORPORATIVAS
Raquel Ribeiro
E raquel.ribeiro@mpsa.com



GERENTE NACIONAL DE VENDAS CORPORATIVAS
Ricardo Paradedá
E ricardo.paradedá@mpsa.com



GERENTE DE VENDAS REDE PROFISSIONAL
Maria Edvania Simões
E maria.simoës@mpsa.com



GERENTE DE VENDAS UTILITÁRIOS PARA PASSAGEIROS
Marcello Haroldo
E marcello.haroldo@mpsa.com



GERENTE DE VENDAS UTILITÁRIOS DE CARGA
André Reche
E andre.reche@mpsa.com



GERENTE DE VENDAS A GRANDES CONTAS
Guilherme Alves
E guilherme.alves@mpsa.com

Renault



DIRETOR DA DIVISÃO DE VENDAS A EMPRESAS

Alexandre Dias

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



SUPERVISOR DE GRANDES CONTAS E LOCADORAS

Jonathas Costa

C (11) 98369 8529
@ jonathas.costa@renault.com



SUPERVISOR DE PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Márcio Alves

@ marcio.alves@renault.com



CONSULTOR DE MARKETING

Guilherme Ruibal

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



CONSULTOR DE GRANDES CONTAS

Valdemir Neves Filho

@ valdemir.de-oliveira@renault.com



CONSULTOR DE GRANDES CONTAS

Paulo Figueiredo

@ paulo.figueiredo@renault.com



SUPERVISOR DE FROTA DE PROXIMIDADE

Adrian Boquetti

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



MARCA

Renault

MODELOS

Kwid versões 20/21
Sandero versões 20/21
Logan versões 20/21
Sandero Stepway versões 20/21
Novo Duster versões 20/21
Captur versões 20/21
Oroch versões 20/21
Master versões 20/21

ENDEREÇO

Renault do Brasil S/A
Rua Fidêncio Ramos, 223 - Vila Olímpia
São Paulo, SP
CEP 04551-010
T (11) 2184 8300
W www.renault.com.br
@ renault@central.tur.br

Toyota



GERENTE NACIONAL DE VENDAS

Leonardo Paiva

C (11) 95044 2749

CONSULTORES DE VENDAS DIRETAS

Ricardo Oliveira

C (11) 99509 6549
@ rioliveira@toyota.com.br

Francisco Oliveira

C (11) 95607 7241

Bruno Rincon

C (11) 99623 4276
@ jbruno@toyota.com.br

Paulo Mesquita

C (11) 99603 1868
@ pmesquita@toyota.com.br

Murilo Golfetti

C (11) 96482 6912
@ mgolfetti@toyota.com.br

ENDEREÇO

Toyota do Brasil Ltda

Avenida Max Mangels Sr, 1024, Jd Planalto
Sao Bernardo do Campo, SP - CEP 09895-510
T (11) 4390 5100
W www.toyota.com.br

MARCA

Toyota

MODELOS

ETIOS HB

1.3 X MT e MT
1.5 X PLUS MT e AT

ETIOS Sedan

1.5 X MT e AT
1.5 X PLUS MT e AT

Corolla

ALTIS
XRS
XEI
GLI Upper

Yaris HB

1.3 XL MT e AT
1.3 XL PLUS
1.5 XS
1.5 X-WAY
1.5 XLS

Yaris 1.5 Sedan

XL MT e AT
XL PLUS
XS
XLS

SW4 DSL

SR 5L A/T
SRX 5L A/T
SRX 7L A/T
SRX DIAMOND 7L A/T

SW4 FFV

SRV 7L AT
SR 5L A/T
SR 5L MT
RAV 2.0L
4x2 2.0L TOP
4x2 2.0L

Camry V6 3.5L
XLE

Prius 1.8 HV
High

Hilux DSL

C/C M/T
S/C STD M/T
D/C STD M/T
SR A/T
SR CHALLENGE A/T
SRV A/T
SRX A/T

Hilux FFV

SRV 4X4 A/T
SRV 4X2 A/T
SR 4X2 A/T
SR 4X2 M/T



MARCA

Volkswagen

MODELOS

up! MPI | Connect 170 TSI | Xtreme 170 TSI
Gol 1.0 | 1.6 | 1.6 AT
Voyage 1.0 | 1.6 | 1.6 AT
Fox 1.6 Connect | 1.6 Xtreme
Saveiro Robust CS | Robust CD | Trendline CS | Cross CD
Polo 1.0 | 1.6 MSI | 1.6 MSI AT | Comfortline TSI AT | Highline TSI AT | GTS 250 TSI AT
Virtus 1.6 MSI | 1.6 MSI AT | Comfortline TSI AT | Highline TSI AT | GTS 250 TSI AT
Nivus Comfortline 200 TSI AT | Highline 200 TSI AT
T-Cross 200 TSI | 200 TSI AT | Comfortline 200 TSI AT | Highline 250 TSI AT
Jetta 250 TSI AT | Comfortline 250 TSI AT | R-Line 250 TSI AT
Tiguan Allspace 250 TSI AT | Comfortline 250 TSI AT | R-Line 350 TSI AT
Amarok SE Cabine Dupla manual 4x4 | Comfortline Cabine Dupla AT | Highline Cabine Dupla AT

Volkswagen



GERENTE VENDAS CORPORATIVAS

Leonardo Tosello
 T (11) 94185 4606
 E leonardo.tosello@volkswagen.com.br



SUPERVISOR VENDAS CORPORATIVAS

Antonio Bassan
 T (11) 94327 1956
 E antonio.bassan@volkswagen.com.br



SUPERVISOR VENDAS CORPORATIVAS

Claudemir Santo
 T (11) 98795 4499
 E claudemir.santos@volkswagen.com.br



SUPERVISORA VENDAS CORPORATIVAS

Gisele Oliveira
 T (11) 99332 1475
 E gisele.oliveira@volkswagen.com.br

ENDEREÇO

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



MARCA

Volvo

MODELOS

XC40 T4 Momentum
 XC40 T4 Inscription
 XC40 T5 PHEV R-Design (Plug-in)
 S60 T4 Momentum
 S60 T5 Inscription
 S60 T8 R-Design (Plug-in)
 S60 T8 Polestar (Plug-in)
 XC60 T5 Momentum
 XC60 T8 Momentum (Plug-in)
 XC60 D5 Momentum
 XC60 T8 Inscription (Plug-in)
 XC60 T8 R-Design (Plug-in)
 XC60 T8 Polestar (Plug-in)
 XC90 T6 Momentum
 XC90 T8 Momentum (Plug-in)
 XC90 D5 Momentum
 XC90 D5 Inscription
 XC90 T8 Inscription (Plug-in)

Volvo

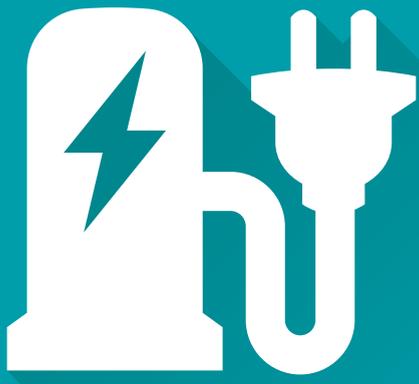


FLEET & SPECIAL SALES MANAGER

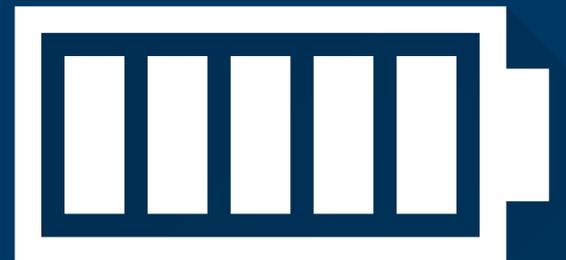
Claudio Ferreira
 C (11) 99286 2129
 T (11) 2348 6720
 E claudio.ferreira@volvocars.com

ENDEREÇO

Volvo Cars Brasil Imp. e Com. de Veículos Ltda
 Rua Surubim, 577 10º andar
 Brooklin Novo
 São Paulo, SP
 CEP 04571-050
 W www.volvocars.com



LOCADORAS





ALD Automotive



DIRETOR COMERCIAL & MARKETING

Alexandre Valadão

(11) 98353 2827
 (11) 3147 4718
 alexandre.valadao@aldautomotive.com



REGIONAL DE NOVOS NEGÓCIOS SUDESTE/SUL

Ricardo Formigoni

(11) 98442 0611
 (11) 3147 4844
 ricardo.formigoni@aldautomotive.com



REGIONAL DE NOVOS NEGÓCIOS CENTRO/NORDESTE

Paulo Bonfim

(81) 9846 9781
 paulo.bonfim@aldautomotive.com

SERVIÇOS

ALD Automotive é a linha de gestão de frotas automotivas do Grupo Societé Générale e um dos principais players internacionais neste segmento. Com experiência de mais de 50 anos no mercado, atualmente a ALD Automotive gerencia mais de 1.7 milhão de veículos no mundo. Contando com 6.500 colaboradores empenhados para a satisfação dos clientes, a ALD Automotive presta serviços em 43 países e possui uma parceria global com o grupo norte americano Wheels.

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

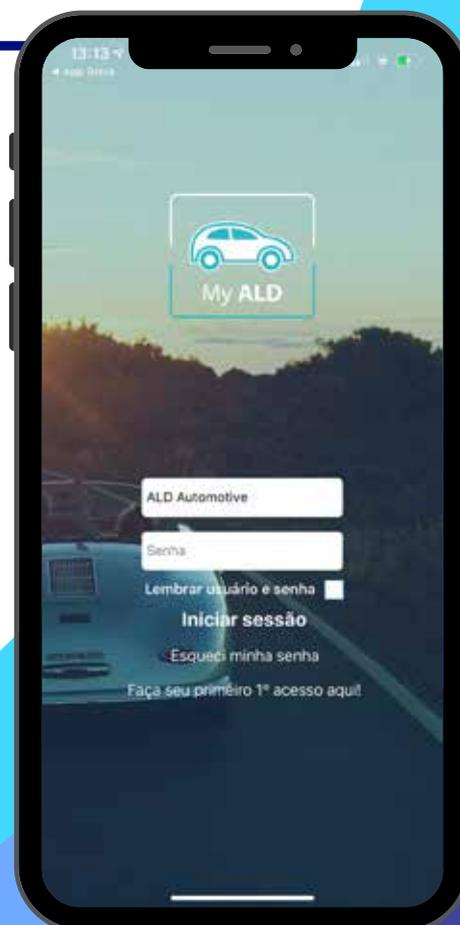
ENDEREÇO

ALD Automotive Ltda
 Rua Apeninos, 222 - Aclimação
 São Paulo, SP
 CEP 01533-000
 (11) 3147 4710
 contato.comercial@aldautomotive.com
 www.aldautomotive.com.br

O **My ALD LATAM** é uma solução digital desenvolvida para gestores de frota e condutores da região América Latina.

O aplicativo My ALD é mais um canal de comunicação criado para facilitar o dia a dia do condutor. Além disso, permite ao gestor de frota uma gestão mais fácil e eficiente, através da plataforma digital que apresenta informações atualizadas referente a performance da sua frota.

www.aldautomotive.com.br



Arval



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

Fundada em 1989 e parte do grupo BNP Paribas, a Arval é uma empresa especialista em terceirização de frotas. Estamos presentes em 30 países, com cerca de 7 mil colaboradores.

A frota total de veículos gerenciados pela Arval soma 1.300.000 veículos pelo mundo. No Brasil há mais de 10 anos, possui uma frota superior a 23 mil veículos e uma equipe de 170 colaboradores.

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

SERVIÇOS

Oferecemos a nossos clientes – sejam eles empresas pequenas, médias, grandes ou internacionais – soluções personalizadas para otimizar a mobilidade de seus colaboradores e terceirizar riscos associados à frota de veículos.

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



DIRETOR COMERCIAL E MARKETING

Maximiliano Fernandes

✉ maximiliano.fernandes@br.arval.com



HEAD OF EXTERNAL SALES

Rodolfo Salomon

☎ (11) 96635 7122

✉ rodolfo.salomon@br.arval.com

ENDEREÇO

Arval Brasil Ltda

Av. Chedid Jafet, 222 Bloco A 2º andar

Vila Olímpia

São Paulo, SP

CEP 04551-065

☎ (11) 2246 8099

✉ comunicacao_marketing@br.arval.com

🌐 www.arvalbrasil.com.br

/// O CAPITAL QUE SUA EMPRESA PRECISA AGORA, PODE ESTAR NA SUA GARAGEM.

O **LEASEBACK** DA ARVAL É SIMPLES. COMPRAMOS SUA FROTA E REALUGAMOS PARA SUA EMPRESA POR UMA MENSALIDADE FIXA. ASSIM, VOCÊ FOCA NA OPERAÇÃO E CONTA COM OS BENEFÍCIOS DA TERCEIRIZAÇÃO.





LM Frotas

DIRETOR-PRESIDENTE

Ricardo Soeiro

T (71) 98247 4864

E ricardo.soeiro@lmfrotas.com.br

DIRETOR DE OPERAÇÕES

Rogério Grijó

T (71) 98711 0503

E rogerio.grijo@lmfrotas.com.br

DIRETOR DE SEMINOVOS

Carlos Eduardo Tavares de Lima

T (71) 99698 5948

E carlos.lima@seminovoslm.com.br

GERENTE COMERCIAL

Antônio Lúcio Jr

T (11) 99830 7643

E lucio.junior@lmfrotas.com.br

GERENTE COMERCIAL

Marcus Dantas

T (71) 98102 7550

E marcus.dantas@lmfrotas.com.br

SERVIÇOS

Atua no segmento de frotas corporativas há mais de quarenta anos. A LM é especializada em mobilidade e está entre as 5 maiores do Brasil deste segmento. Possui uma frota de mais de 29 mil veículos, sendo 1.200 caminhões. Está presente em todo o território nacional, com 8 filiais estrategicamente localizadas em diferentes estados.

SOLUÇÕES PERSONALIZADAS EM MOBILIDADE

- Terceirização de frota de veículos Leves
- Terceirização de frota de caminhões
- Venda de seminovos
- Carro por assinatura
- Aluguel de veículos para motoristas de aplicativo

DIFERENCIAIS

- Especialista em terceirização de frotas (leves e caminhões)
- Cobertura nacional
- Frotas multimarcas
- Assessoria na escolha dos veículos, implementos e fornecedores
- Filiais com estrutura dedicada às operações dos clientes
- Contratos customizados
- Qualidade comprovada pela ISO 9001/2015
- Solidez financeira
- Sistema de gestão integrada (SAP)
- Central de atendimento ao cliente (CAC) 24 horas
- Sistema especializado em gestão de frotas
- Aplicativo LM Mobile para gestão operacional de frota

CONTATOS COMERCIAIS

E comercial@lmfrotas.com.br

W www.lmfrotas.com.br

BAHIA

Rua da Alfazema, 761
Caminho das Árvores
Salvador, BA
CEP 41820-710
T (71) 2102 9600

SÃO PAULO

Rua Frei Damião, 805
Paulicéia, São Bernardo
do Campo, SP
CEP 09695-100
T (11) 4122-8410

SOLUÇÕES EM MOBILIDADE PARA O SEU NEGÓCIO. NOSSA ESPECIALIDADE.

Na hora de contratar uma empresa de terceirização de frotas, escolha uma das maiores especialistas em mobilidade de todo o Brasil: **LM Frotas**. Uma empresa que conta com unidades estratégicas em todo o território nacional para oferecer soluções completas para a necessidade do seu negócio. Porque na **LM Frotas**, inovação, soluções customizadas e aumento de performance seguem juntos.

- Terceirização de frotas de veículos leves
- Terceirização de frota de caminhões
- Carro por assinatura
- Comercialização de seminovos
- Aluguel para motoristas de aplicativo

☎ 0800 775 5566

lmfrotas.com.br



Localiza Gestão de Frotas



SERVIÇOS

Para a gente, mobilidade e conectividade têm tudo a ver com a produtividade, qualidade e flexibilidade do cliente a um custo significativamente reduzido. Cuidamos de todo o ciclo de vida da frota da empresa, permitindo que você mantenha o foco no seu negócio.

Ganha quem dirige o carro e quem dirige a empresa.

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

ENDEREÇO

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



DIRETOR GERAL

João Andrade

E joao.andrade@localiza.com



DIRETORES DE VENDAS

Claudio Marques

E claudio.marques@localiza.com



Leandro Bacchin

E leandro.bacchin@localiza.com



Daniel Pereira

E daniel.pereira@localiza.com



WORKSHOP ONLINE DE GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE

PARTICIPE REMOTAMENTE E REFORCE SEU DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL

A **AIAFA** organiza uma nova modalidade de seus bem-sucedidos Workshops, realizados no Brasil desde 2017. Terá a mesma estrutura, tempo mais reduzido, sessões de 30 minutos com *cases*, discussão *online* e troca de experiências.

DATA DO PRÓXIMO WORKSHOP:

27 de agosto de 2020

HORÁRIO:

A partir das **9h30**

CAPACIDADE:

Exclusivo para **40 Gestores de Frotas e de Mobilidade**

INSCRIÇÕES GRATUITAS:

www.br.aiafa.com/workshop-27-de-agosto-2020/

PATROCINADORES





Movida Frotas



DIRETORA COMERCIAL

Maria Baldin

☎ (11) 97676 0044

✉ mariabaldin@movida.com.br



GERENTE COMERCIAL DE NOVOS NEGÓCIOS

Renato Perim

☎ (11) 99998 2988

✉ renatoperim@movida.com.br

SERVIÇOS

DNA inovador, entendemos que cada negócio é diferente, por tipo de indústria, setor de atuação e cultura empresarial e que mesmo dentro da mesma empresa existem necessidades distintas, por tipo de utilização, perfil de condutor e quilômetros percorridos mensalmente. Nós da Movida Frotas colocamos a serviço dos clientes toda a expertise e know-how da mais moderna e inovadora empresa do mercado para moldar a solução perfeita para suas necessidades e a única locadora com um programa sustentável. Identificamos marca e modelo de veículo ideal para suportar a sua operação, cuidamos de seus condutores como se fossem nossos, da primeira virada de chave até a substituição futura.

ENDEREÇO

Movida Gestão de Frotas

Rua Dr. Renato Paes de Barros, 1017 – Itaim Bibi
São Paulo, SP

CEP 04530-001

☎ 0800 771 1100

✉ contato@movidafrotas.com.br

🌐 www.movidafrotas.com.br

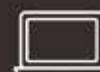
Uma frota de confiança
pode fazer qualquer
negócio sair na frente.



do seu negócio é
para ser

movida

A Movida oferece diferentes opções de serviços, atendimento e soluções customizadas para ajudar você a levar o seu negócio ainda mais longe.



FAÇA SEU ORÇAMENTO
MOVIDAFROTAS.COM.BR
0800-771-110086

Ouro Verde

SERVIÇOS

Com mais de 47 anos de experiência em Gestão e Terceirização de Frotas, a Ouro Verde é referência em todo o território nacional. Realiza a gestão de cerca de 23 mil ativos, possui clientes em vários segmentos da economia nacional. Possui o know-how para se adaptar a necessidade de qualquer tipo de empresa, com frotas pequenas ou grandes.

TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS

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

GESTÃO DE FROTAS

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

BENEFÍCIOS

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

ENDEREÇO

Ouro Verde Locação e Serviços S.A.

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

Filial São Paulo:

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

T (41) 3239 7000

@ marketing@ouroverde.net.br

W www.ouroverde.net.br

OUROVERDE

Uma empresa Brookfield



DIRETOR COMERCIAL MARKETING E SUPRIMENTOS

Manuel Silva

☎ (11) 98342 2002

@ manuel.silva@ouroverde.net.br



GERENTE COMERCIAL PESADOS

Marluz Cariani

☎ (41) 99987 5324

@ marluz.cariani@ouroverde.net.br



GERENTE COMERCIAL NOVOS NEGÓCIOS LEVES

André Scotti

☎ (11) 98657 0361

@ andre.scotti@ouroverde.net.br



GERENTE COMERCIAL RELACIONAMENTO LEVES

Luiz Dairiki

☎ (41) 99859 2322

@ luiz.dairiki@ouroverde.net.br

Ouro Verde

47 ANOS

CONQUISTANDO JUNTOS NOVOS CAMINHOS.

ouroverde.net.br

Estamos vivendo um momento de desafios, no qual os parâmetros de saúde ganharam um novo significado. Neste novo contexto, com a mudança de hábitos, é preciso se reinventar e dar atenção aos recursos necessários para manter sua empresa prosperando.

A Ouro Verde vai seguir sempre ao seu lado. Há 1 ano juntos com a Brookfield, estamos ainda mais fortes, acreditando e investindo no futuro.

Terceirizando sua frota com a gente, sua empresa terá a segurança de contar com uma equipe especializada em transformar custo em economia e a garantia de que seu dinheiro vai para onde realmente precisa ir.

OUROVERDE
Uma empresa Brookfield



Unidas



HEAD FROTAS E PROJETOS

Breno Davis
 (11) 99551 4129



DIRETOR COMERCIAL FLEET & AGRO

Felipe Ribeiro
 (16) 2102 1020
 (16) 98167 2002



DIRETOR UNIDAS TRUCKS

Fábio Leite
 (11) 3155 5796
 (11) 99609 8110



DIRETOR DE RELACIONAMENTO

Flavio Nabhan
 (41) 99994 3322

SERVIÇOS

A Unidas é a segunda maior locadora de veículos do Brasil e líder em locação de frotas para empresas. Buscamos de maneira constante a melhoria da qualidade do nosso serviço, a satisfação dos nossos clientes e a valorização das pessoas que fazem parte da nossa Companhia. Nosso portfólio inclui soluções de mobilidade veicular para pessoas e empresas, caminhões leves e pesados, agronegócio, implementos rodoviários e veículos especiais customizados.

ENDEREÇO

Unidas Locadora de Veículos Ltda
 Alameda Santos, 438
 Cerqueira César, São Paulo, SP
 CEP 01418-000
 frotas.loc@unidas.com.br
 frotas.unidas.com.br

**NÃO IMPORTA
 O TAMANHO DO
 SEU NEGÓCIO!**



A Unidas tem uma
solução em mobilidade
 para você e o seu negócio.

FROTA LEVE • FROTA PREMIUM • FROTA PESADA E EQUIPAMENTOS •
 LOCAÇÃO ESPECIALIZADA EM AGRONEGÓCIO • ASSINATURA DE CARRO



Preserve seu caixa. Terceirize sua frota!

Saiba mais em: frotas.unidas.com.br



SERVIÇOS





Alelo Frota



SUPERINTENDENTE COMERCIAL

Antonio Carlos Priore
 ☎ (11) 99704 3510
 ✉ apriore@alelo.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS

Arthur Gimenez Oda
 ☎ (11) 94469 9915
 ✉ aoda@alelo.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS

Romilton Montozo
 ☎ (11) 93366 3447
 ✉ rmontozo@alelo.com.br



GERENTE REGIONAL COMERCIAL

Denis Augusto de Jesus Netto
 ☎ (11) 99577 5686
 ✉ dnetto@alelo.com.br

ENDEREÇO

Alelo
 Alameda Xingu, 512 - Alphaville
 Barueri, SP
 CEP 06455-030
 ☎ (11) 2188 1845
 🌐 www.alelo.com.br

CONFIRA AS VANTAGENS DO ALELO FROTA

O Alelo Frota é a solução completa para a gestão de abastecimento e manutenção de frotas leves e pesadas, proporcionando mais controle, eficiência e economia para a empresa.

Onde aceita. Mais de 25mil estabelecimentos como postos de combustíveis, oficinas, estacionamentos e lava-rápidos.

Equipe especializada. Atendimento consultivo e exclusivo para empresas e usuários 24h, 7 dias por semana.

Flexibilidade. Os cartões podem ser associados aos veículos ou apenas aos motoristas.

Gestão digital. Configure regras de operação, realize novos pedidos e gere relatórios, tudo de forma 100% online.

Painel da Frota. Ferramenta inteligente de gestão de indicadores, analisa dados como quilometragem por litro e motoristas com CNH vencida.

Reduz custos e otimiza a frota. Negociação de preços de diesel, além de gerar economia com abastecimento e manutenções.

VEJA AS SOLUÇÕES ADICIONAIS PARA FACILITAR O DIA A DIA:

Gestão de Manutenção. Serviços de manutenção preventiva e corretiva para a frota.

Recolha de nota fiscal*. Serviço de recolhimento de NF de abastecimento que possibilita recuperar uma porcentagem do ICMS com os gastos de combustível.

Gestão de documentação. Suporte total na gestão de multa, licenciamento, IPVA e consulta de pontos na CNH dos seus motoristas.

Assistência 24h. Guincho, chaveiro, guarda de veículos e atendimento em caso de pane seca e atendimento emergencial 24h por dia em todo o Brasil.

Veloe. Veloe é uma unidade de negócios da Alelo que oferece uma experiência de pagamento automático para pedágios e estacionamentos. O uso acontece por meio do adesivo, que deve ser ativado via app ou site e colado no para-brisa do veículo.

* Consulte sua área fiscal para saber se a sua empresa é elegível ao crédito e qual o percentual. Conciliação das transações de abastecimento com as NFs emitidas pelos postos e possibilidade de crédito de até 25% do ICMS de abastecimento.



Já pensou em economizar até 25% com a gestão de abastecimento e manutenção da frota?

Com o Alelo Frota, você tem a solução completa para gestão de abastecimento e manutenção de toda a frota. Além de reduzir custos e tornar a empresa muito mais produtiva, você também conta com atendimento consultivo especializado, sistema online para controle e planejamento para otimização da operação. **Uma mão na roda!**

**Quer saber mais?
Fale com a gente!**



Central de Vendas
4003 3663

De 2ª à 6ª feira
 das 6h30 às 19h
 (Exceto feriados nacionais)

📱 📧 📺 📺 📺 alelobrasil
alelo.com.br | blogalelo.com.br



Creare Sistemas

SERVIÇOS

A Creare Sistemas dedica-se ao desenvolvimento de soluções eletrônicas, serviços e projetos especializados para o monitoramento de frotas com uma telemetria diferenciada, sistemas de detecção de fadiga e distração ao volante e de projetos para a otimização de processos logísticos, utilizando diversas tecnologias, como computação embarcada, rfid, comunicação satelital, etc. A Creare possui desenvolvimento próprio e uma equipe multidisciplinar altamente especializada, possibilitando a criação de soluções customizadas de acordo com as necessidades de cada cliente. A Creare possui três unidades de negócio:

Telemetria Avançada, frotaLOG: proporciona aos gestores informações precisas, provenientes do Barramento CAN, como velocidade e hodômetro idênticos ao painel do veículo, uso de cinto, 4x4, etc. Oferece mais de 90 tipos de BI's e relatórios, que garantem ao gestor informações gerais e detalhadas de perfil do condutor e ocorrências para redução de acidentes e maior produtividade da frota. O frotaLOG integra com sistemas de abastecimento, gestão de multas, manutenção, etc.

GoAwake: por meio de uma tecnologia embarcada e algoritmos de Inteligência Artificial, detecta sinais de fadiga (fechar os olhos ou bocejar) e distração (usar celular, fumar, ou olhar para o lado). A solução emite alertas em tempo real aos condutores e envia os registros de imagens e vídeos para uma Central de Monitoramento 24/7, onde estes são validados, classificados de acordo com o nível de risco e deliberados conforme instruções de cada cliente.

Otimização de Processos Logísticos: Projetos que automatizam a captura de dados de campo, integrando-os com Sistemas Legados (ERPS, SAP, etc.) e gerando informações através de dashboards e BI's para a tomada de decisões em tempo real e análise gerenciais para decisões estratégicas.



DIRETOR DE MARKETING

Paulo Renato Jotz

☎ (51) 99188 8898

✉ prjotz@crearesistemas.com.br



DIRETOR ADMINISTRATIVO E COMERCIAL

André da Silva Ribeiro

☎ (51) 98118 1810

✉ aribeiro@crearesistemas.com.br

ENDEREÇO

Creare Sistemas Ltda

ULBRATECH - Prédio 16, 2º Andar

Av. Farroupilha, 8001

São José, Canoas, RS

CEP 92425-900

☎ (51) 3094 9090

☎ (51) 99932 1369

✉ marketing@crearesistemas.com.br

🌐 crearesistemas.com.br

Ituran

SERVIÇOS

A Ituran é uma multinacional israelense que atua no Brasil e em outros países, como Israel, Estados Unidos, Argentina, Colômbia, Equador e México oferecendo produtos para a proteção contra roubo e furto de veículos, gestão de frotas, entre outros. A empresa, que chegou ao País em 1999, apresenta resultados significativos e índices imbatíveis de eficiência. Desde então, cresce continuamente, contando com mais de 700 mil clientes ativos, 1.100 funcionários e recuperou mais de 90 mil veículos, o que equivale a um patrimônio aproximado de R\$ 4,0 bilhões.

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

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

Entre em contato com a nossa equipe e conheça as soluções que podem mudar a rentabilidade de qualquer negócio.



CEO ITURAN BRASIL

Amit Louzon

✉ amit.louzon@ituran.com.br

DIRETOR COMERCIAL CORPORATE

Fabio Acorci

☎ (11) 98917 9647

✉ fabio.silva@ituran.com.br

GERENTE COMERCIAL CORPORATE

Claudio Vilar

☎ (11) 98907 3641

✉ claudio.vilar@ituran.com.br

GERENTE DE NOVOS NEGÓCIOS

Deivis Moraes Tofaneto

☎ (11) 99125 4502

✉ deivis.tofaneto@ituran.com.br

ENDEREÇO

Ituran Brasil

Rua Verbo Divino, 1601 - Chácara Santo Antonio

São Paulo, SP - CEP 04719-002

☎ 0800 33 37682

🌐 ituran.com.br



Golsat

GERENTE NACIONAL DE VENDAS

Gerson Batista

T (43) 98405 1156

@ gerson.batista@golsat.com.br

GERENTE DE PARCERIAS

Claudio Medeiros

T (11) 95737 9880

@ claudio.medeiros@golsat.com.br

GERENTE REGIONAL CENTRO

Marco Roza

T (44) 98418 8949

@ marco.roza@golsat.com.br

GERENTE REGIONAL SUL

Paulo Ionta

T (41) 99513 4567

@ paulo.ionta@golsat.com.br

INSIDE SALES

William Araújo

T (43) 98824 5647

@ william.araujo@golsat.com.br

SERVIÇOS

A GolSat nasceu em 2007 e é uma empresa de tecnologia especializada em telemetria para a gestão de frotas leves. Nossa missão é fazer com que as empresas frotistas sejam mais seguras, produtivas e econômicas - sabendo que nada tem mais valor do que a vida.

Nosso software, o golfleet, é uma plataforma completa, rápida, dinâmica e inteligente, que apresenta dashboards intuitivos, relatórios personalizados e informações que realmente interessam ao gestor de frota. A mais recente inovação lançada pela GolSat é o GolCam, uma tecnologia que permite unir reconhecimento facial e telemetria em um único equipamento. Através da inteligência artificial e algoritmos de reconhecimento facial, o GolCam identifica quem é a pessoa na foto e indica, via relatórios no golfleet, o nome do colaborador que está conduzindo o veículo.

A GolSat também é a idealizadora do Instituto PARAR, a principal plataforma de eventos e educação sobre gestão de frotas e mobilidade corporativa da América Latina.

Entre em contato com a nossa equipe e conheça grandes cases de sucesso de redução de custos e acidentes nas frotas dos nossos mais de mil clientes - como por exemplo a Mosaic, que em 24 meses de projeto obteve um saving de aproximadamente R\$ 6,9 milhões.

ENDEREÇO

GolSat Tecnologia

Av. Ayrton Senna da Silva, 500 - Ed. Torre Di Pietra - 1º Andar e 2º andar
Gleba Palhano, Londrina, PR - CEP 86050-460

T (43) 3315 9500

W golsat.com.br

golfleet



É muito mais do que telemetria inteligente: É *Genial!*



BI

Filtros para organizar e personalizar as informações



COMPORTAMENTO DO CONDUTOR

Análise de performance de dirigibilidade por condutor



VELOCIDADE POR VIA

Classifica os excessos de velocidade ocorridos em vias urbanas e rodovias conforme velocidade do trecho



INTEGRAÇÃO COMBUSTÍVEL

Cruza dados de telemetria e abastecimento para fornecer diversos indicadores



POLÍTICA DE FROTAS

Módulo para criar e configurar todas as políticas da frota, determinando o que é infração na operação



GOLCAM

Telemetria inteligente por imagem, com funções de tracking, reconhecimento facial e verbal coaching

Revolucione a forma de gerir a sua frota!



Entre em contato com o nosso time:
+55 43 3315.9500

golsat.com.br



MaxiFrota

SERVIÇOS

A MaxiFrota é parceira de empresas que possuem frotas de veículos e precisam obter maior eficiência da sua operação, através de soluções para redução de custos e melhoria de desempenhos.

Os produtos MaxiFrota baseiam-se em inteligência da informação para oferecer aos clientes sistemas completos de gestão que atuam sobre as operações de sua frota, em especial, no controle dos abastecimentos e manutenções de veículos.

MaxiFrota Gestão de Abastecimento

Solução integrada de gerenciamento dos abastecimentos de sua frota que possibilita ao gestor controle total sobre as regras da operação e indicadores de desempenho, contribuindo para a redução de despesas.

MaxiFrota Gestão de Manutenção

Plataforma completa de gestão que integra uma poderosa ferramenta de compra online de peças e serviços, informações sobre orçamentos, controle de estoque e acompanhamento de manutenções.

Serviços Adicionais

- Bomba interna
- Controle de portaria
- Relatório Business Intelligence (BI)
- Recolha de notas
- Assistência 24h
- Rastreamento e telemetria
- Integração de dados
- Preço referencial

MaxiFrota. Tudo para você ir mais longe.



DIRETOR COMERCIAL

Paulo Guimarães

☎ (71) 99715-6182

✉ paulo.guimaraes@maxifrota.com.br



GERENTE COMERCIAL

Yuri Costa

☎ (71) 99134-6497

✉ yuri.costa@maxifrota.com.br



SUPERVISOR REGIONAL - S/SE

Ariovaldo Brito

☎ (11) 94331-4378

✉ ariovaldo.brito@maxifrota.com.br



SUPERVISOR REGIONAL - N/NE/CO

Devaldo Barros

☎ (81) 98167-6832

✉ devaldo.barros@maxifrota.com.br

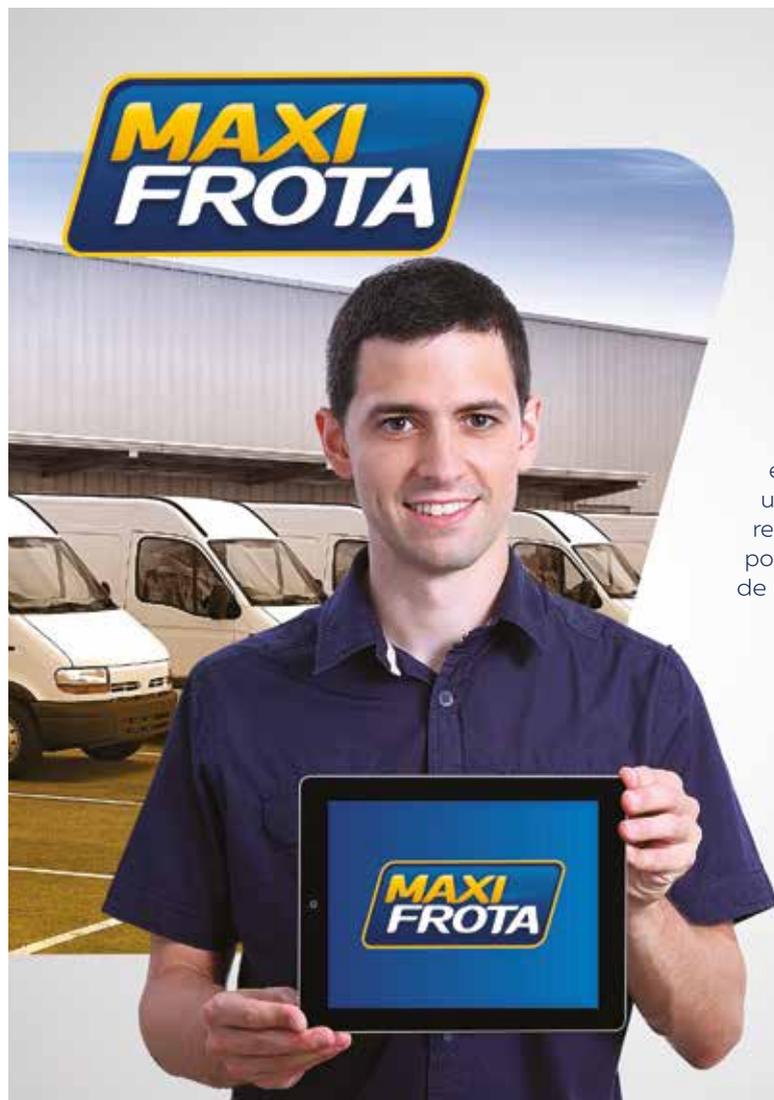
ENDEREÇO

MaxiFrota

Rua Francisco Gonçalves, nº 01
sala 1206, Comércio, Salvador, BA
CEP 40015-090

☎ 4020 3303

🌐 www.maxifrota.com.br



A eficiência na gestão da sua frota pede passagem.

Firme na estrada da gestão inteligente, a **MaxiFrota** oferece à sua empresa uma economia comprovada nas operações. Isso, graças a um transparente e avançado controle em tempo real do uso de recursos por veículos e motoristas. São informações precisas, que possibilitam otimizar, também, a qualidade dos serviços. Diferenciais de uma empresa que está **sempre perto para você ir mais longe.**



Redução média de 30% dos custos com combustível.



Gestão de abastecimento, compras e manutenção.



Atuação nacional.



www.maxifrota.com.br

f in @ MaxiFrota



MÔNACO

Completa gestão em documentação de frota



DIRETORA GERAL

Sandra Lume Michelin
 (54) 99183 8707



DIRETORA DE RELACIONAMENTO

Bruna Valentini
 (54) 99183 8321

ENDEREÇO

Unidade Matriz
 Rua Cremona, 548
 Caxias do Sul, RS
 comercial@monacobr.com.br
 www.monacobr.com.br
 (54) 3025 1413

Unidade São Paulo
 Avenida Paulista, 2073
 Sala 2216 – São Paulo, SP
 (54) 3262 1037

Unidade Rio de Janeiro
 Av. N. Sra. de Copacabana, 647
 Sala 502 – Rio de Janeiro, RJ
 (21) 3502 9161

Mônaco

SERVIÇOS

Com a expertise de mais de 20 anos de mercado, a Mônaco é uma empresa inovadora e atenta. Usamos tecnologia aliada a uma operação eficaz com o propósito de ajudar o gestor da frota a tomar decisões gerenciais, se concentrar na sua equipe e entregar resultados reais para suas empresas. Com uma equipe altamente capacitada, podemos gerenciar 100% da operação relacionada à documentação da frota da sua empresa, seja ela locada ou própria. Do emplacamento à desmobilização passando por toda a gestão documental da frota, inclusive apoiando a gestão das CNH's dos condutores, um dos objetivos da Mônaco é manter a frota e a equipe 100% regular e ativa.

Emplacamento: Com abrangência nacional e frota disponível em tempo reduzido.

Análise de Frotas: Faça um diagnóstico detalhado da sua frota, evite surpresas com veículos inativos e verifique possíveis inscrições no CADIN.

Gestão Documental: Para todos os tipos de veículos, controle o licenciamento em tempo real e previna CADIN.

Gestão de Notificações e Multas: Gere resultados através da operação aliada à tecnologia, usando a consulta sistêmica que capta as notificações com antecedência para apontamento de condutores.

Gestão de CNH's: Acompanhe a pontuação, vencimento e situação das CNH's dos condutores

Desmobilização: Evite transtornos com inativos da frota e conte com a eficiência da Mônaco na transferência dos veículos em todo o Brasil.

Vamos além da entrega de dados e plataformas: executamos a operação e resolvemos os problemas detectados. E é assim que, em menos de 1 ano, geramos mais de R\$ 10 milhões em saving para nossos clientes, garantindo que 98% das multas sejam pagas com 20% de desconto e ampliamos em até 70% o reembolso de multas, em mais de 50 mil veículos gerenciados simultaneamente.

Simples assim. Excelência nas soluções e a vontade constante de promover resultados positivos. Isso é ser Mônaco.

CONTE COM
A MÔNACO

PARA VOCÊ GERAR MAIS SAVING E MELHORES RESULTADOS

Ter ao seu lado uma parceira com experiência em gestão de frotas é o caminho certo para gerar economia e melhorar performance.

EMPLACAMENTO

ANÁLISE DE FROTAS

GESTÃO DOCUMENTAL

GESTÃO DE NOTIFICAÇÃO E MULTAS

GESTÃO DE CNH's

DESMOBILIZAÇÃO

monacogestao
 www.monacobr.com.br | 54.30251413

COMPLETA GESTÃO EM
DOCUMENTAÇÃO DE FROTA



Sascar



SERVIÇOS

A Sascar, uma empresa do grupo Michelin, oferece soluções que conectam o transporte para o ir e vir de pessoas e cargas, permitindo uma gestão de frotas muito mais segura, eficiente e rentável.

Diferenciais Sascar:

- Modelo de contrato de locação que não demanda investimento em compra de equipamento, nem gastos com manutenção;
- Capilaridade comercial e técnica presente em todo o país;
- Especialistas para ajudar a construir um plano de ação para melhorar os resultados da sua operação;
- Líder na América Latina em tecnologia para gestão de frotas, com presença no México, Chile, Colômbia, Argentina e, em breve, Peru;
- Plano de investimentos de R\$ 100 milhões até 2022 para expansão em novos mercados pelo mundo, inovar em novas soluções e na qualidade dos nossos serviços prestados aos nossos clientes.

Conheça todos os benefícios de ter em sua frota a tecnologia Sascar:

- Localização em tempo real com visualização do trânsito;
- Customização de regras, rotas e pontos de interesse;
- Controle a velocidade e trajetória da frota;
- Consolidação de todos os custos relacionados na sua frota em um único painel;
- Identificação dos Motoristas;
- Feedbacks automáticos e personalizados aos motoristas;
- Ranking dos motoristas;
- Controle multas e documentação;
- Planejamento de revisões veiculares.

Tecnologia que leva mais longe.



DIRETOR COMERCIAL

Fernando Nogueira

☎ (11) 2174 1506

✉ fn.nogueira@sascar.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS - EMBARCADORES

Cleydi Kulesza

☎ (17) 99151 3248

✉ cleydi@sascar.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS - NORTE

Mateus Redondo

☎ (81) 99444 1541

✉ m.redondo@sascar.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS - SUL

Mauricio Coelho

☎ (41) 98729 1316

✉ mauricio.junior@sascar.com.br

ENDEREÇO

Sascar

Alameda Araguaia 2104 – 11º andar

Barueri, SP

CEP 06455-000

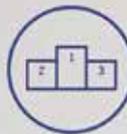
☎ (11) 2174 1500

🌐 www.sascar.com.br

REVELE O POTENCIAL DE SUA FROTA E TORNE SEU NEGÓCIO MUITO MAIS SEGURO E RENTÁVEL.



Ranking dos motoristas para campanhas internas e educativas



Controle de custos, infrações, multas e documentos



Localização e visualização do trânsito em tempo real



Alertas de velocidade



Feedbacks automáticos e personalizados aos motoristas



Identificação do motorista



Customização de áreas e pontos de interesse



veloe



SUPERINTENDENTE COMERCIAL

Antonio Carlos Priore
 ☎ (11) 99704 3510
 ✉ apriore@alelo.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS

Arthur Gimenez Oda
 ☎ (11) 94469 9915
 ✉ aoda@alelo.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS

Romilton Montozo
 ☎ (11) 93366 3447
 ✉ rmontozo@alelo.com.br



GERENTE REGIONAL COMERCIAL

Denis Augusto de Jesus Netto
 ☎ (11) 99577 5686
 ✉ dnetto@alelo.com.br

ENDEREÇO

Alelo
 Alameda Xingu, 512 - Alphaville
 Barueri, SP - CEP 06455-030
 ☎ 3003 9880 Capitais e regiões metropolitanas
 ☎ 0800 208 9880 Demais localidades
 🌐 www.veloe.com.br

Veloe

SERVIÇOS

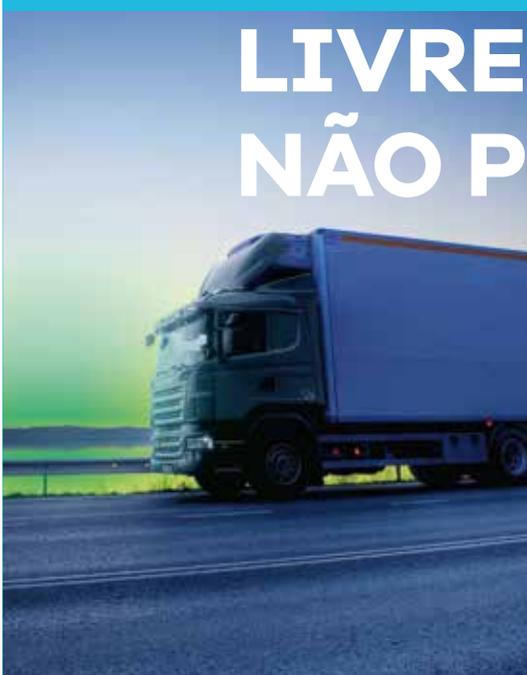
Veloe é uma unidade de negócios da Alelo que oferece uma experiência de pagamento automático para pedágios e estacionamento. O uso acontece por meio do adesivo, que deve ser ativado via app ou site e colado no para-brisa do veículo.

Saiba como Veloe pode ajudar a sua frota :

- Maior produtividade: sem necessidade de reembolso e conferência de comprovantes.
- Maior controle dos gastos dos funcionários, áreas e/ou filiais.
- Autonomia para gerenciamento da conta via app ou site, com filtros para a emissão de relatórios.
- Recarga on-line pelo app ou site.
- Possibilidade de vincular vários veículos à mesma conta da empresa, compartilhando o saldo.
- Otimização do tempo de viagem: passagem automática.
- Redução do desgaste do veículo com frenagens e paradas totais.
- Segurança: pagamento digital, sem uso de dinheiro.
- Uma solução para empresas que possuem veículos, como: Frota pesada (caminhões e ônibus), Frota leve (veículos e utilitários), além de Cooperativas.
- Formas de Pagamento: No pré-pago no cartão de crédito e no pós-pago Débito em conta ou boleto
- Canais de atendimento Veloe.

Estamos em todas as rodovias pedagiadas e nos principais estacionamentos de shoppings, aeroportos e centros comerciais. Veja onde usar em veloe.com.br

DEIXAMOS O CAMINHO LIVRE PRA QUEM NÃO PODE PARAR.



Mais do que nunca, o trabalho feito nas estradas é essencial. Por isso, estamos com você. Com Veloe, sua frota passa direto em pedágios com pagamento automático. É mais controle para o seu dia a dia, mais segurança para o motorista e mais rapidez para a carga chegar aonde precisa - e agora também com Vale-Pedágio.

Saiba mais: veloe.com.br

veloe

Piscou, passou.

Trimble



SERVIÇOS

Somos um dos principais fornecedores brasileiro de tecnologias embarcadas para telemetria e monitoramento com foco na prevenção de acidentes e redução dos custos operacionais da frota. No Brasil, já conquistamos a confiança de mais de 1000 empresas, incluindo vários dos maiores grupos empresariais, como Ambev, BRF, Klabin, Light, Raízen, Bunge, Neoenergia.

Os produtos da Trimble são utilizados em mais de 150 países, em indústrias variadas incluindo: agricultura, construção, geoespacial e transporte e logística. Na divisão de transporte, monitoramos mais de 1.000.000 de ativos no mundo todo, colaborando para entregar soluções que evoluam a segurança e a eficiência do transporte.

PORQUE SOMOS DIFERENTES?

- Videomonitoramento e sensor de fadiga
- Telemetria por OBD II
- Controle de velocidade por via
- Diagnósticos para auditoria de manutenção
- Alertas de colisão
- Dashboards BI para análise de indicadores de prevenção de acidentes e redução de custos

QUAIS OS RESULTADOS EM NOSSOS CLIENTES?

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



GERENTE GERAL

Dalton Swain Conselvan

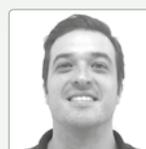
✉ dalton_conselvan@trimble.com



GERENTE DE MARKETING E CANAIS

Rony Cezar Neri

✉ rony_neri@trimble.com



GERENTE DE VENDAS

Michel Brites

✉ michel_brites@trimble.com

ENDEREÇO

Trimble Transportation Latam

Av. Santos Dumont, 271 - Bairro Boa Vista

Londrina, PR - CEP 86090-390

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

São Paulo, SP - CEP 01139-000

📍 **3003 1199** (capitais e regiões metropolitanas)

📞 **0XX+DDD local + 3003-1199** (demais cidades)

🌐 **www.veltec.com.br**

Visafe

monitoramento de fadiga, distração e risco de colisão
em uma única ferramenta!

veltec.com.br | 3003-1199

Volkswagen Nivus: conforto e segurança

O Nivus será o primeiro modelo desenvolvido pela Volkswagen do Brasil e que também será produzido e comercializado no mercado europeu a partir de 2021

Sucesso em todo o mundo, o Volkswagen Nivus chega às concessionárias de todo o Brasil no início de agosto, com uma gama enxuta de versões, preço extremamente competitivo e excelente performance para uma nova geração de consumidores. O modelo é fabricado na planta da Volkswagen na Anchieta, em São Bernardo do Campo (SP), e começou a ser produzido em junho. "Todas as nossas fábricas da Volkswagen no Brasil e na Argentina já retomaram a produção de forma gradativa, respeitando todas as normas de segurança de combate à pandemia", afirmou Pablo Di Si, presidente e CEO da Volkswagen América Latina, segundo a assessoria.

Primeiro *smart car* do País, o Nivus tem uma oferta enxuta e de baixa complexidade, tanto de versões quanto de opcionais. Será oferecido nas versões Comfortline 200 TSI por R\$ 85.890 e na versão Highline 200 TSI por R\$ 98.290, ambas equipadas com elevado nível de itens de série voltados para o conforto, comodidade e segurança, sem abrir mão das características visuais marcantes do modelo.

Além do motor 200 TSI e da transmissão automática de seis marchas, o Nivus traz de série em todas as configurações direção com assistência elétrica, seis *airbags* (dois frontais, dois laterais e dois de cortina), auxílio de partida



em rampa (Hill Hold Control), freios a disco nas quatro rodas, saídas traseiras do ar-condicionado e USB para passageiros do banco traseiro, entre outros equipamentos.

Dirigibilidade

Confiável, eficiente e com excelente aceitação entre os clientes de Polo, Virtus e T-Cross, o motor 200 TSI Total Flex (família EA211) equipa as duas versões do Volkswagen Nivus, proporcionando acelerações e retomadas vigorosas. Com turbocompressor e injeção direta de combustível, esse propulsor gera até 128 cv (94 kW) de potência e excelente torque de 20,4 kgfm (200 Nm) já a partir de 2.000 rpm. O motor 200 TSI está acoplado à transmissão automática de seis marchas (AQ250). O modelo acelera de zero a 100 km/h em apenas 10 segundos e atinge a velocidade máxima de 189 km/h, com etanol.

E por entregar uma altura de *crossover*, acaba permitindo ao motorista assumir uma posição muito confortável ao volante.

O Nivus é 27,5 mm mais alto que o Polo, sendo 10 mm da suspensão e mais 17,5 mm do conjunto roda/pneu. Dessa forma, o vão livre do solo do Nivus é maior que o do Polo, o que permite superar lombadas com maior facilidade. Outro destaque está nas regulagens de altura do banco e de altura e profundidade da coluna de direção, proporcionando excelente posição de dirigir.

Volkswagen Nivus Comfortline 200 TSI

PREÇO SUGERIDO:

R\$ 85.890

CILINDRADA:

999 cm³

POTÊNCIA MÁXIMA:

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

VELOCIDADE MÁXIMA:

189 km/h (E) e 184 km/h (G)

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

4.266 / 1.757 / 1.493 mm

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:

52 litros

As duas versões são equipadas com elevado nível de itens de série voltados para o conforto, comodidade e segurança, sem abrir mão das características visuais marcantes do modelo

Tecnologia

O Nivus é recheado de recursos tecnológicos de segurança ativa e passiva, algumas delas encontradas apenas em veículos de segmentos superiores. A grande novidade é o controle de cruzeiro adaptativo ACC (Adaptive Cruise Control), que permite ao motorista determinar a velocidade que deseja trafegar e a distância que quer manter em relação ao veículo à frente. A partir desses parâmetros, o Nivus acelera e freia automaticamente em função do tráfego.

Através do ACC está o monitoramento frontal de veículos e o sistema de frenagem autônoma de emergência AEB (City Emergency Brake), que evita uma colisão frontal a até 50 km/h, freando automaticamente o veículo ao identificar um risco iminente de acidente. Em velocidade superior, o sistema também atua com o propósito de evitar danos físicos maiores aos ocupantes. E caso o motorista demonstre sinais de cansaço, o Nivus dispara um alerta visual e sonoro no painel de instrumentos, por meio do Detector de Fadiga. ■



VW do Brasil inaugura prensa na unidade Anchieta



A Volkswagen do Brasil inaugurou a prensa PXL "Extra Large" na área de Estamparia da unidade Anchieta, em São Bernardo do Campo (SP). O investimento para esse projeto de modernização da produção vem dos R\$ 2,4 bilhões direcionados para as fábricas paulistas, já anunciado, e que estão inseridos dentro do ciclo de R\$ 7 bilhões até o final deste ano. A companhia também celebrou o marco de 24 milhões de automóveis produzidos em suas três unidades fabris ao longo de sua história no País.

Mesmo diante da pandemia, seguindo todos os protocolos de saúde e segurança para proteger o time envolvido, o projeto da Estamparia que nasceu no final de 2018 manteve seu cronograma de instalação planejado. A nova prensa será utilizada para estampar peças

de todos os veículos produzidos sob a Estratégia Modular MQB da unidade Anchieta, ou seja, VW Polo, VW Virtus e o mais novo modelo VW Nivus. Esse último lançamento contribuiu para viabilizar o projeto, uma vez que com a nova PXL o custo logístico de peças, que eram produzidas em Taubaté, foi reduzido. A fábrica de Taubaté também conta com uma prensa similar a essa inaugurada na Anchieta.

A VW utilizou a Fábrica Digital no planejamento do projeto. Com simulações virtuais, foi possível otimizar e obter informações sobre possíveis gargalos, interrupções e número de recursos humanos, bem como otimização do layout e espaço para armazenagem de materiais necessários previamente à instalação da nova PXL. ■

Fonte: Imprensa Volkswagen do Brasil

Nissan Kicks fabricado no Brasil completa três anos



Modelo mais vendido da Nissan no Brasil e na América Latina desde seu lançamento, em agosto de 2016, o crossover Kicks completou três anos de fabricação no Complexo Industrial da Nissan, em Resende (RJ). Entre julho de 2017 até junho deste ano foram vendidas 140,8 mil unidades da versão brasileira que, somadas às 22,4 mil importadas do México, totalizam 163.288 Kicks comercializados no mercado nacional.

A produção do Nissan Kicks em Resende também tem como destino o mercado internacional desde 2017. Em dezembro daquele ano, a Nissan passou a exportar o Kicks para a América Latina, cinco meses após o início da sua

produção nacional. O primeiro mercado a receber o modelo foi a Argentina. Depois disso, o crossover começou a ser vendido no Paraguai. Em quase três anos, a Nissan já enviou 14.732 unidades do Kicks para os dois mercados (acumulado até junho).

Crossover versátil, é o modelo ideal para enfrentar todos os desafios da "selva urbana". É também um dos primeiros modelos da Nissan a aplicar o conceito de "Mobilidade Inteligente", que reúne diversos recursos de engenharia, construção e tecnologia para transformar a maneira como os carros são conduzidos, impulsionados e integrados na sociedade. ■

Fonte: Imprensa Nissan do Brasil

Free2Move lança oferta de assinatura de veículos



Diante da necessidade de se ter um veículo por vários meses, sem compromisso de duração e dentro de um orçamento controlado, os usuários confirmaram o interesse por esta nova oferta, informou o PSA Groupe. Para clientes particulares, a Free2Move "Car On Demand" é uma alternativa à compra ou locação de longo prazo de um veículo, graças a uma solução de e-commerce adaptada às suas necessidades de mobilidade de alguns meses.

Para os clientes corporativos que iniciam novas atividades sem uma visão clara de longo prazo, a oferta sem compromisso oferece flexibilidade para apoiá-los

mensalmente e com um gerenciamento facilitado. "Com essa solução, pude atender a um pico de atividade de sete meses, estendido por mais alguns meses para vários funcionários. Não encontrei essa simplicidade e flexibilidade em outras soluções de médio prazo", disse Bernard L., gerente de frota de uma PME (Pequenas e Médias Empresas).

Com mais de 2 mil veículos e 50 versões das marcas Peugeot, Citroën, DS Automobiles e Opel disponíveis, a Free2Move oferece um catálogo de veículos recentes, com motores elétricos e de combustão. ■

Fonte: Imprensa PSA Groupe

Carros alugados para apps recebem placa protetora



As empresas associadas da Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (Abla) passaram a ter acesso a uma das mudanças comportamentais geradas pela pandemia da covid-19 no setor automotivo: placas protetoras que separam motoristas e passageiros dentro dos veículos. A Abla e a Danfab Peças e Acessórios acertaram uma parceria de negócios que reduziu em 30% o investimento necessário para as locadoras associadas instalarem as novas placas nos carros alugados para motoristas de aplicativos.

Conforme a Danfab, as placas de polietileno modificadas com glicol são 100% transparentes e têm alta resistência ao impacto. Isso ocorre

na medida em que têm de 15 a 20 vezes mais resistência que o acrílico. Além de maleáveis, há um alto grau de retardamento ao fogo (as placas não propagam chamas). Para estimular esse mercado, a Abla é o elo comercial entre as locadoras de veículos e os principais fornecedores interessados em crescer no setor.

O setor de locação de veículos já tem sido responsável pela compra de mais de 20% da produção anual da indústria automotiva no Brasil e investe milhões de reais por ano em sistemas de rastreamento, softwares, pneus, som automotivo, blindagens e em sinalização de frotas, entre outros produtos e serviços. ■

Fonte: Abla

Loja estreia o New Brand Design da Volkswagen



Um conceito totalmente novo, moderno, digitalizado e conectado. Uma nova atitude de marca, voltada para o futuro, com um novo logo VW, cores vibrantes e pessoas em primeiro lugar. Assim é o New Brand Design da Volkswagen, que acaba de estreiar na concessionária Brasilwag (Av. Moreira Guimarães, 1.183, Indianópolis, São Paulo, SP). Inaugurada em julho em uma *live*, é a primeira concessionária Volkswagen na Região América do Sul a levar o New Brand Design da marca para o *showroom*.

Totalmente envidraçada, a loja traz moldura de LED na fachada, com destaque para o novo logo VW.

O painel de LED de alta definição dupla face exibe conteúdos diferenciados para dentro e fora da loja, com promoções e campanhas da VW.

No *showroom*, os modelos Volkswagen, entre os quais o recém-lançado Nivus, são apresentados em áreas de destaque, com plataformas elevadas e molduras de LED no chão e suspensas. O painel de boas-vindas ganhou brilho em tecido especial com *backlight*. Também tem loja da VW Collection, a coleção de artigos como roupas, bonés, canecas, chaveiros, *pen drive*, entre outros, inspirados na marca e seus modelos. ■

Fonte: Imprensa VW do Brasil

Fábrica da GM em Gravataí completa 20 anos



A fábrica da General Motors em Gravataí e seu inovador Complexo Industrial Automotivo (Ciag), que conta com outras 18 empresas instaladas no Estado do Rio Grande do Sul, completam duas décadas da inauguração, em 20 de julho de 2000. A planta sempre se destacou pela alta tecnologia nos processos de produção, pela sustentabilidade e pela sua conexão com a comunidade local.

Desde sua inauguração, a fábrica passou por três importantes expansões, que somaram um investimento de cerca de R\$ 4,5 bilhões. Após fabricar o Celta, as reformas e ampliações viabilizaram a produção do Prisma, do Onix e, mais recente-

mente, do Novo Onix e Novo Onix Plus. Na sua mais recente expansão, que ocorreu entre 2017 e 2019, a fábrica recebeu investimentos de R\$ 1,4 bilhão para se preparar para receber os novos Onix e Onix Plus, carros que trouxeram tecnologias inéditas para o segmento, como o Wi-Fi a bordo e o assistente de estacionamento, além dos seis *airbags* e do controle de estabilidade.

Outro número que merece destaque é o montante injetado na economia local através do pagamento de salários e encargos. São mais de R\$ 32 bilhões somente considerando os empregados diretos da General Motors no Estado. ■

Fonte: Imprensa GM do Brasil

Ford abre concessionária Studio em São Paulo



A Ford inaugurou a concessionária Studio, ampliando o atendimento para os clientes nas áreas de vendas e serviços em um ponto nobre de São Paulo. Localizada na Avenida dos Bandeirantes, 2020, no Itaim, a nova revenda tem instalações projetadas dentro do novo padrão global da marca, chamado Ford Signature, que privilegia a transparência no atendimento e o conforto dos clientes, com áreas amplas e envidraçadas.

A Studio dispõe de uma estrutura completa, incluindo *showroom*, venda de peças, oficina e quatro boxes de Express Service para a realização de serviços rápidos em até duas horas, além de alinhamento.

Como toda a Rede Ford, a concessionária foi certificada pelos novos protocolos de higiene e atendimento da marca, com regras rígidas para a proteção da saúde dos clientes, visitantes e funcionários, incluindo o uso de máscara, álcool em gel, distanciamento social e limpeza sistemática dos veículos e instalações.

A nova loja oferece também todo o cardápio de novos serviços da marca, em que o cliente não precisa sair de casa para realizar desde o *test drive* e compra até a manutenção do veículo, com retirada e entrega em domicílio por funcionários treinados, além da desinfecção de veículos Ford Clean. ■

Fonte: Imprensa Ford Brasil

Toyota cria nova empresa de mobilidade



Chega ao mercado a Kinto Brasil, empresa de serviços de compartilhamento de veículos. A iniciativa é parte da visão estratégica global da Toyota em se tornar uma empresa de mobilidade, oferecendo soluções cada vez melhores aos consumidores em todo o mundo. A Kinto Brasil é uma *joint venture* entre a Toyota Financial Services Corporation (TFS) e a Mitsui & Co.

Neste processo de transformação mundial para a mobilidade, a Kinto traz em seu portfólio variadas soluções, atendendo às necessidades específicas de diferentes tipos de consumidores. A Toyota mira o crescimento da oferta de seus

serviços de mobilidade, utilizando uma marca distinta e dedicada, como a Kinto, para atrair novas categorias de usuários de mobilidade, desde indivíduos até clientes corporativos.

A chegada da empresa no mercado brasileiro se destaca em meio a um período de grandes mudanças e expectativas. No período pós-pandemia, há uma tendência de uma parcela da população em evitar o transporte público, devido a aglomeração. Nesse sentido, a demanda pelo uso de carros, mais do que a propriedade do bem, crescerá ainda mais. ■

Fonte: Imprensa Toyota

Ricardo Soeiro

DIRETOR PRESIDENTE DA LM FROTAS

"A terceirização de frotas tem mostrado bastante resiliência nos períodos de crise"



No cenário pós-pandemia, haverá mudanças importantes nos modelos de negócio das empresas focadas em mobilidade. Mas na avaliação de Ricardo Soeiro, diretor presidente da LM Frotas, a atividade de terceirização de frotas tem enfrentado com resiliência os períodos de crise. "Foi assim em 2008 e está sendo agora durante a pandemia da covid-19", diz.

Em entrevista à **AIAFANews**, Soeiro aponta que a LM Frotas está atenta às transformações do setor e que o investimento em tecnologia e em pessoas é o caminho para potencializar a inovação dentro da empresa.

O Grupo LM é uma *holding* formada por quatro empresas que atuam em segmentos diferentes. A LM Frotas foi a primeira empresa a ser criada e deu origem ao conceito de grupo. "Ao longo de 40 anos, crescemos como grupo empresarial e a LM

Frotas, de forma particular, se tornou uma das maiores empresas de terceirização de frotas do Brasil, com um volume de frota relevante tanto de veículos leves como de pesados", conta Soeiro.

Com 450 colaboradores e uma frota de cerca de 29 mil veículos – cerca de 1.200 caminhões e 27.800 veículos leves –, a LM Frotas está presente em todo o território nacional, com oito filiais em diferentes Estados e matriz em Salvador (BA).

Como a LM Frotas se situa no mercado de terceirização de frotas? O que a diferencia da concorrência?

A LM Frotas é uma empresa de soluções de mobilidade integradas e inovadoras e tem como objetivo contribuir de modo ativo e relevante na cadeia de valor dos nossos clientes. Acreditamos que o melhor modo de fazer isso é compreender o negócio dos nossos clientes e adequar ou customizar os nossos serviços às suas necessidades.



Fotos: LM Frotas/Divulgação

Podemos dizer que o conceito do modelo "taylor made" está no DNA da nossa operação e nos diferenciamos pela capacidade e pela expertise que temos na personalização de cada contrato, seja para uma frota de 50 ou 5.000 veículos, em qualquer parte do País. Apostamos também no relacionamento próximo e de longo prazo com os nossos clientes, sempre baseado em valores que temos como mantras internos desde a origem da LM Frotas, como respeito, confiança, transparência e cumprimento de pactos. Foi com base nesses valores que a empresa se desenvolveu e está hoje entre as quatro maiores locadoras do Brasil. E não estamos satisfeitos. Buscamos reinventar e inovar nosso modelo de negócio a cada dia, por meio de novas parcerias e com o lançamento de produtos com foco em mobilidade, a exemplo da locação de veículos para motoristas de aplicativo, venda de seminovos para atacado e varejo com um modelo 100% digital e a assinatura mensal de veículos para pessoa física.

Como funciona a assinatura mensal de veículo para pessoa física? É um novo tipo de serviço?

Estamos vivendo uma grande mudança de comportamento, onde o uso/serviço tem se mostrado cada vez mais relevante e financeiramente mais viável, tornando-se uma melhor alternativa à compra/posse ou ao financiamento do veículo. Aproveitamos a nossa expertise na personalização de contratos com clientes corporativos para oferecer também uma possibilidade personalizada ao cliente pessoa física, que busca ter o conforto e segurança de trocar de automóvel todo ano, sem se preocupar com os trâmites da compra, contratação de seguro, escolha de oficinas para manutenção e venda do veículo. Esse tipo de serviço já é realidade em países da Europa e nos Estados Unidos. Além da comodidade, há uma grande vantagem financeira, já que o cliente só precisa se preocupar em dirigir, e a possibilidade de ter um car-

ro 100% personalizado. Não trabalhamos com frota fixa, portanto também é possível escolher qualquer modelo, cor ou acessório que pode ser incorporado a veículos do tipo hatch, sedã, SUV, picape, mais luxuosos ou até mesmo modelos elétricos.

Buscamos reinventar e inovar nosso modelo de negócio a cada dia, por meio de novas parcerias e com o lançamento de produtos com foco em mobilidade

Para as empresas, quais são as vantagens de terceirizar a frota em comparação com adquirir a frota?

Ao optar pela terceirização da frota, a empresa deixa de ter custos e perder tempo com uma série de processos e burocracias que envolvem a gestão de veículos, como aquisição, emplacamento, taxas, documentações, impostos, manutenção, seguro, sinistros. A locadora tem uma capacidade muito maior de negociação junto às montadoras para conseguir o melhor valor de compra do carro, além de contar com uma ampla rede de fornecedores especiali-

zados, e isso se transforma em tarifas reduzidas para os clientes. No final das contas, a economia gerada com a terceirização da frota pode variar de 20% a 30%, o que permite à empresa investir em sua operação e se dedicar exclusivamente a seu negócio.

A economia gerada com a terceirização da frota pode variar de 20% a 30%, o que permite à empresa investir em sua operação e se dedicar exclusivamente a seu negócio

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

A penetração da terceirização de frotas no mercado de frotas corporativas ainda é pequena (cerca de 10%) se comparada a outros países da Europa e da América do Norte, o que nos permite acreditar que existe uma oportunidade de crescimento em praticamente todos os segmentos de indústria. Hoje atendemos clientes em segmentos muito variados. Não notamos uma preferência maior de setores específicos por esse tipo de serviço. O que percebemos é que, ao longo dos nossos 40 anos de atuação, o mercado de terceirização de frota tem amadurecido e se profissionalizado bastante como um todo, e as empresas têm acompanhado essa tendência mundial e optado por essa solução ao invés de ter uma frota própria.

A LM Frotas trabalha com todas as marcas de veículos? Quais são os modelos mais solicitados para frotas corporativas?

Pelo volume e valor, os veículos leves de motorização 1.0 são os mais solicitados. Entretanto, a escolha pelo modelo e pela marca do veículo está associada à necessidade de cada cliente, que varia pelo tipo de operação. Temos clientes que optam por veículos mais robustos e potentes, que possam se adaptar a diferentes atividades e terrenos, e outros que optam por modelos mais econômicos.



Que conselhos o senhor daria para o gestor de frotas e de mobilidade que ainda não terceiriza esse serviço? Como encontrar as melhores condições e serviços e reduzir custos da frota?

Minha recomendação é que avaliem o serviço de terceirização de frota antes de tomar qualquer decisão. É fundamental que as empresas e os gestores de frota definam um direcionamento para a sua gestão, estabelecendo premissas que devem estar associadas ao suporte da atividade fim da empresa. Esses direcionamentos devem abranger critérios como criticidade da operação, disponibilidade, segurança, conforto, características de veículos, custos, posse/aluguel, entre outros. Também é importante dominar os custos diretos e indiretos associados à utilização da frota (TCO – Total Cost of Ownership). Com esses direcionamentos, os gestores de frota poderão elaborar facilmente uma RFP (Request for Proposal) com todos os requisitos necessários e comparar de forma transparente os serviços e custos internos e terceirizados. Para evitar custos e escolhas inadequadas, a recomendação é investir mais tempo nessas atividades e principalmente na seleção do fornecedor, buscando informações de serviços anteriores, recomendações, visitando escritórios operacionais e recolhendo o máximo de informações para uma contratação o mais segura possível.

Na sua opinião, a terceirização de frotas tem potencial para crescer no Brasil?

Sim, com certeza. O potencial de crescimento é bastante elevado. Entre 2009 e 2019, todo o mercado de terceirização de frotas praticamente dobrou em tamanho. A LM Frotas acompanhou essa tendência, e, nos últimos cinco anos, crescemos uma média de 20% ao ano. Isso é reflexo do nosso modelo de negócio e também de como o mercado tem percebido a terceirização como alternativa viável.

Seguindo a tendência da Mobilidade Corporativa, que novos serviços têm sido mais procurados pelas empresas? A LM Frotas já está atenta a essas novas demandas?

A LM Frotas está atenta às transformações do mercado de mobilidade e vem, ao longo dos anos, buscando maneiras de inovar e de aperfeiçoar os serviços prestados. Entendemos mobilidade como um universo mais amplo, que envolve diferentes soluções desenvolvidas por várias empresas para cada tipo de necessidade de pessoas e instituições. A LM Frotas quer estar presente de forma relevante nesse universo como uma empresa que integra diferentes soluções. Entendemos ainda que, somente com parcerias com outras empresas e participação intensa no ecossistema composto por parceiros com foco em mobilidade, poderemos atingir esse objetivo. Já temos em prática iniciativas que usam a tecnologia como principal ferramenta, como as



“ Ao longo dos nossos 40 anos de atuação, o mercado de terceirização de frota tem amadurecido e se profissionalizado bastante ”

Quais são os maiores desafios do setor de terceirização de frotas para depois que a pandemia da covid-19 passar?

A atividade de terceirização de frotas tem mostrado bastante resiliência nos períodos de crise; foi assim em 2008 e está sendo agora durante a pandemia da covid-19. Quando olhamos especificamente para o setor, o grande desafio no curto prazo está na preservação dos valores de venda e nas margens de seminovos, uma vez que as vendas foram represadas durante a pandemia, aumentando os estoques das locadoras. Nos últimos anos, mobilidade tem sido sinônimo de disrupção. No cenário pós-pandemia, não será diferente, e mudanças continuarão a ser promovidas, talvez com maior rapidez, nos modelos de

negócio das empresas focadas em mobilidade. Acredito que o desafio das locadoras está em perceber e interpretar as mudanças de hábito que estão em curso e adequar a oferta de produtos/serviços às necessidades de usuários e empresas. Novas oportunidades devem surgir decorrentes do distanciamento social, que ainda deve perdurar por algum tempo, por exemplo, o aluguel de frotas para empresas que necessitem efetuar o *delivery* de modo rápido e flexível de alimentos e bens duráveis. Outro exemplo está na racionalização da utilização dos recursos, com a adoção em massa do *home office*, especialmente quando falamos de veículos de benefício. Nesse sentido, as locadoras devem adequar sua oferta, podendo cobrar por utilização e não por um valor mensal fixo. A utilização da tecnologia como componente de diferenciação de serviços também deve ser cada vez mais uma constante e fundamental para as locadoras, como a adoção de modelos de *carsharing* corporativos e a incorporação de serviços de telemetria integrados às operações de logística das empresas. Aqui na LM Frotas estamos atentos às transformações do setor e acreditamos que o investimento em tecnologia e em pessoas é o caminho para potencializar a inovação dentro da empresa e em colaboração com nossos parceiros. O distanciamento social provocado pela pandemia nos fez valorizar ainda mais as pessoas que nos cercam, fortaleceu laços e reafirmou os valores e o propósito da companhia de servir a nossos clientes. Estamos prontos para continuar nos adaptando e evoluindo sempre. ■

Associe-se!



REVISTA AIAFANews
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 e preencha seus dados profissionais no menu "Associe-se".
Associando-se, você receberá exemplares da revista AIAFANews 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

10 ANOS JUNTOS



Retomar sim, parar não!

No Brasil e em boa parte do planeta, a atividade de locação de veículos já se mostrou essencial, e o automóvel se tornou a alternativa que mais reduziu o risco das aglomerações nos modais coletivos

O setor de locação de veículos, que nos últimos anos se aproximou significativamente dos gestores de frotas e de mobilidade, agora se vê frente a frente com ainda mais responsabilidades e competências. Diante do gigantesco volume de informações, orientações, decretos e medidas relacionadas ao panorama global da pandemia da covid-19, avaliar o momento do nosso mercado se transformou em uma tarefa ainda mais complexa.

Para seguir prestando serviços com excelência, sem abrir mão de olhos voltados para uma recuperação mais rápida quando chegarmos ao “pós-crise”, temos trabalhado para que as autoridades reconheçam o aluguel de veículos como atividade essencial. Isso passa por determinações legais e por situações que influenciam o trabalho e os resultados do setor em meio ao atual e conturbado ambiente de negócios.

Estamos vivendo “um dia de cada vez”, mas sem sucumbir a qualquer tipo de sentimento de pânico. Isso porque, no Brasil – e em boa parte do planeta – mesmo que em menor escala e com queda de receitas, na prática a atividade de locação de veículos já se mostrou essencial. Para quem se viu diante de necessidades inevitáveis de deslocamento, o automóvel veio a ser

a alternativa que mais reduziu o risco das aglomerações nos modais coletivos – e isso fez diferença no combate à proliferação do vírus em cidades e Estados que não proibiram em 100% a locação.

Os pátios das empresas locadoras ficaram cheios, e essa foi uma consequência da pandemia da covid-19 no nosso mercado

Nesse sentido, por exemplo, também houve casos de laboratórios e hospitais que, devido à crise, encontraram no nosso setor as soluções para aumentar temporariamente o número de veículos para transporte de exames e de pacientes. Aliás, ainda antes da crise, via contratos de longa duração, as locadoras já vinham sendo responsáveis por alugar boa parte dos veículos usados como ambulâncias e viaturas policiais e, ainda, pela locação de automóveis para motoristas de aplicativos.

Por outro lado, outra consequência da pandemia para o nosso mercado foi o aumento das nossas obrigações com as medidas de precaução e higiene determinadas por autoridades de saúde. Equipamentos de proteção, uso de álcool em gel e higienização dos ambientes de trabalho ganharam nova dimensão e tendem a permanecer após a pandemia, dentro de uma nova cultura de higienização. Também serão crescentes os cuidados em relação à limpeza de maçanetas, bancos, volantes, apoios de braço, cintos de segurança e outras superfícies dos veículos.



Devolução em massa

Ainda sobre a frota, verificamos a suspensão dos serviços de registros e de documentos, entre eles a expedição de Certificado de Registro de Veículo (CRV) em caso de transferência de propriedade. Junto a isso, prazos para recursos de multas, defesa processual e identificação do condutor infrator foram interrompidos por tempo indeterminado no Brasil.

Em termos de logística, vale lembrar os impactos gerados pela devolução em massa de carros alugados que vinham sendo usados por motoristas de aplicativos e também o retorno de veículos causado por cancelamentos de contratos de locação de longo prazo. Regra geral, os pátios das empresas locadoras ficaram cheios, e essa foi outra consequência da pandemia da covid-19 no nosso mercado.

Claro que, diante de todos esses impactos, não é segredo que os empresários do setor de aluguel de veículos passaram a lidar com forte retração de demanda. Isso naturalmente gera preocupações. As parcelas de financiamento dos veículos – entre outras obrigações – seguem vencendo e gerando urgência de renegociações com as instituições financeiras em busca de soluções que viabilizem a quitação de débitos.

A recomendação para todas as locadoras, a princípio, é de que sigam fazendo tentativas de negociação que visem não somente a permanência dos negócios, mas principalmente a manutenção dos empregos diretos e indiretos que o nosso setor é responsável por gerar. No Brasil, ao final do ano passado e antes da pandemia, o mais recente censo organizado pela Abla, com informações da Relação Anual de Informações Sociais (Rais), mostrou que somos 10.812 empresas de locação de veículos, com 75.104 empregos diretos no País.

Daqui para a frente, a realidade é que empresários e profissionais de locadoras e gestores de frotas e de mobilidade precisarão remar juntos. Acredito que desde já é fundamental não perder de vista os objetivos futuros, pois grandes problemas também vivem perto de grandes oportunidades.



Daqui para a frente, a realidade é que empresários e profissionais de locadoras e gestores de frotas e de mobilidade precisarão remar juntos

Isso não significa que não devemos nos preocupar, porque a época é mesmo preocupante, mas sim aceitar que a existência de dificuldades não é o mesmo que se resignar a elas. Já passamos por outros grandes

problemas e conseguimos solucioná-los, a partir da organização no controle dos processos e com excelência na gestão de frotas, além da habilidade de planejar ações em curto, médio e longo prazo.

A dimensão e a importância do nosso setor para a mobilidade e para a economia deixam claro que não podemos e não vamos parar. O momento é de manter em alta as capacidades de motivar e de desenvolver equipes, sem perder o engajamento em meio a essa pandemia. Por mais que a tecnologia e os sistemas modernos sejam práticos, sozinhos eles não vão garantir o ritmo de recuperação que será necessário na época do "pós-crise". Quando esse momento chegar, tenho certeza de que serão os melhores gestores que farão a grande diferença. ■



Paulo Miguel Junior

Presidente do Conselho Nacional da Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (Abla)





Quando o ágio está no desempenho

O gestor de frotas precisa se concentrar nos indicadores que levarão a entrega de resultados operacionais, financeiros ou processuais coerentes

Desde que foi sancionada e publicada a Lei 13.455 de 26/06/2017, que permite aos comerciantes a cobrança de preços diferenciados nas compras para pagamento em dinheiro ou cartão de crédito, nenhum segmento foi tão impactado como o de combustíveis. Nas grandes redes de supermercados e farmácias, é difícil ver placas com descontos em produtos para pagamentos em espécie ou algum tipo de concessão nos populares aplicativos para compra de alimentos ou transporte. Mas é bem verdade que, para o segmento de gestão de frotas, essa lei deu amparo para uma turma de gestores que tem no preço de aquisição de combustível seu principal pilar para gerenciamento. A aplicação desse modelo pode ignorar indicadores que, combinados com o preço do combustível, certamente contribuirá para trazer maior eficiência ao processo do que o embate com seu fornecedor do serviço de gestão de frota com intermediação de pagamento.

Tenho atuado com gestão de frota há alguns anos e confesso que transito sempre entre projetos mirabolantes de entrega questionável e insegurança na aplicação de ferramentas para a redução da carga operacional, pois esse modelo de estado de crise gera empregabilidade. Mas dificilmente encontro gestores que estão atuando nas questões básicas para a gestão da sua frota e com um projeto focado na evolução dos principais indicadores que a gestão do recurso combustível pode ter. Além disso, esses indicadores podem contribuir na

tomada de decisão em alguns cenários da gestão de veículos de uma empresa.

De forma prática, gostaria de elencar três vertentes que caracterizam a utilização de um veículo. Estejam atentos à ordem que podemos elencar como vetores para a otimização de recursos e entrega de resultados pelo gestor de frota: 1) rodagem; 2) desempenho; e 3) combustível.

Dificilmente encontro gestores que atuam nas questões básicas para a gestão da sua frota e com um projeto focado na evolução dos principais indicadores que a gestão do recurso combustível pode ter

Rodagem

Por que a rodagem deve ser o primeiro vetor para observação? Porque é apenas a partir da rodagem que podemos mensurar de que forma cada veículo está sendo utilizado e identificar as principais distorções, como utilização dentro e fora do horário comercial, realização da roteirização programada, nível de ociosidade (horas de utilização *versus* quilometragem rodada), entre outras. Esse indicador é tão importante que uma das maiores empresas de telemetria do Brasil

fez um estudo em sua base de clientes e identificou que 30% da frota é utilizada fora do horário comercial declarado pelo gestor da frota. Isso implica dizer que existe pelo menos um universo de 30% no potencial de redução de custos diretos, como rodagem contratada junto à locadora, gastos prematuros com pneus, revisões e manutenções corretivas, **despesas com combustível** e, por último, o custo do improvável, difícil de mensurar – por exemplo, um acidente envolvendo um veículo identificado com o logotipo da empresa que leva um terceiro a óbito e a implicações civis e criminais.

Desempenho

Essa variável deve sempre ser considerada, pois ela é constituída por diversas outras variáveis, como calendário de manutenções recomendadas pelo fabricante em dia, natureza da operação em que o veículo é aplicado, quais rotas ele está submetido, quanto de carga suas atividades envolvem e o ponto principal e inconstante que é o fator humano. Saber como o condutor se comporta em relação a esses fatores na condução do veículo pode e vai fazer toda a diferença para a gestão de qualquer frota.

Teste realizado pela revista *Quatro Rodas*, em 2018, mostrou que uma viagem de 200 km pode ter uma variação 65% superior no desempenho do veículo apenas pela mudança na velocidade aplicada. E isso em um campo de teste, sem levar em consideração a sinuosidade da via, ultrapassagens, retomadas, carga aplicada, estado de conservação do veículo, entre outros.



A título de exemplificação, no quadro ao lado, trago um caso de um cliente real do segmento de telecomunicações.

É importante observar que o número de frota homogênea em 24%, enquanto o preço pago pelo combustível varia apenas 6%.

Diante desse cenário que se repete em diversas operações, é importante poder avaliar a frota em relação a esse indicador, pois o conhecimento do comportamento do condutor, condições para a rodagem do veículo, o tipo de operação em que ele será empregado e o tipo de rota e terreno poderão impactar muito mais no custo de rodagem do veículo do que o próprio custo de aquisição do combustível.

Combustível

Por último e não menos importante, vamos falar de aquisição de combustível, que está sujeita à variação de preço provocada pelo mercado interno, como maior ou menor produção nos campos, disponibilidade de combustíveis de biomassa (etanol ou biodiesel), como também pela volatilidade do mercado externo, flutuações do câmbio e tributação dos Estados, que reflete diretamente no custo de aquisição pelo posto de combustível, sendo este o pivô de desconcertantes questionamentos sobre cobrança diferenciada nas operações de intermediação de pagamento.

Saindo da questão mercadológica aplicada ao segmento de intermediação (seja ela qual for, combustível, alimentação, refeição etc., na qual a composição da remuneração está no equilíbrio entre as cobranças feitas ao consumidor e o fornecedor do produto a ser intermediado), a compra do combustível também deve ser considerada pela ótica da operação.

Existem operações que exigem comodidade para o condutor e que, neste cenário de maior capilaridade da rede de estabelecimentos, entregará seu objetivo,

Análise de performance da frota*

| Ano do veículo | km | Litros | km/L | Valor (R\$) | R\$/L | R\$/km | km/L | R\$/L |
|----------------|------|--------|-------|-------------|-------|--------|------|-------|
| 2019 | 441 | 76,10 | 5,80 | 343,94 | 4,52 | 0,78 | 24% | 6% |
| 2017 | 2400 | 286,50 | 8,38 | 1304,58 | 4,55 | 0,54 | | |
| 2014 | 1083 | 126,11 | 8,59 | 565,72 | 4,49 | 0,52 | | |
| 2017 | 1673 | 188,49 | 8,88 | 872,95 | 4,63 | 0,52 | | |
| 2016 | 2036 | 221,33 | 9,20 | 1031,11 | 4,66 | 0,51 | | |
| 2017 | 2642 | 277,78 | 9,51 | 1280,85 | 4,61 | 0,48 | | |
| 2018 | 956 | 94,89 | 10,07 | 433,17 | 4,56 | 0,45 | | |
| 2019 | 1841 | 181,85 | 10,12 | 850,03 | 4,67 | 0,46 | | |
| 2019 | 1329 | 129,52 | 10,26 | 589,95 | 4,55 | 0,44 | | |
| 2019 | 1800 | 173,86 | 10,35 | 804,90 | 4,63 | 0,45 | | |
| 2018 | 670 | 64,45 | 10,40 | 295,51 | 4,59 | 0,44 | | |
| 2019 | 4688 | 425,99 | 11,00 | 1870,09 | 4,39 | 0,40 | | |
| 2019 | 2988 | 270,2 | 11,06 | 1244,06 | 4,60 | 0,42 | | |
| 2014 | 4300 | 382,65 | 11,24 | 1763,19 | 4,61 | 0,41 | | |

* Verificar veículos de mesma marca e modelo, com variação de consumo de até 24%, desprezando o melhor e o pior consumo

** Todos os veículos acima são modelos Fiat Strada, e o tipo de combustível usado é gasolina

O conhecimento do comportamento do condutor, condições para a rodagem do veículo, o tipo de operação e o tipo de rota poderão impactar muito mais no custo de rodagem do que o próprio custo de aquisição do combustível

desconsiderando se o preço está maior ou menor que algum tipo de referencial. Já outras operações têm no controle seu vetor para a entrega dos objetivos esperados e aí se aplica o preço de compra com o viés de centralização de volume para melhor negociação de preços. Entendendo essa equação, consegue-se perceber que os dois modelos são antagônicos, mas, na medida certa, podem ser complementares, desde que observado, mais uma vez, o comportamento do veículo em relação a sua utilização.

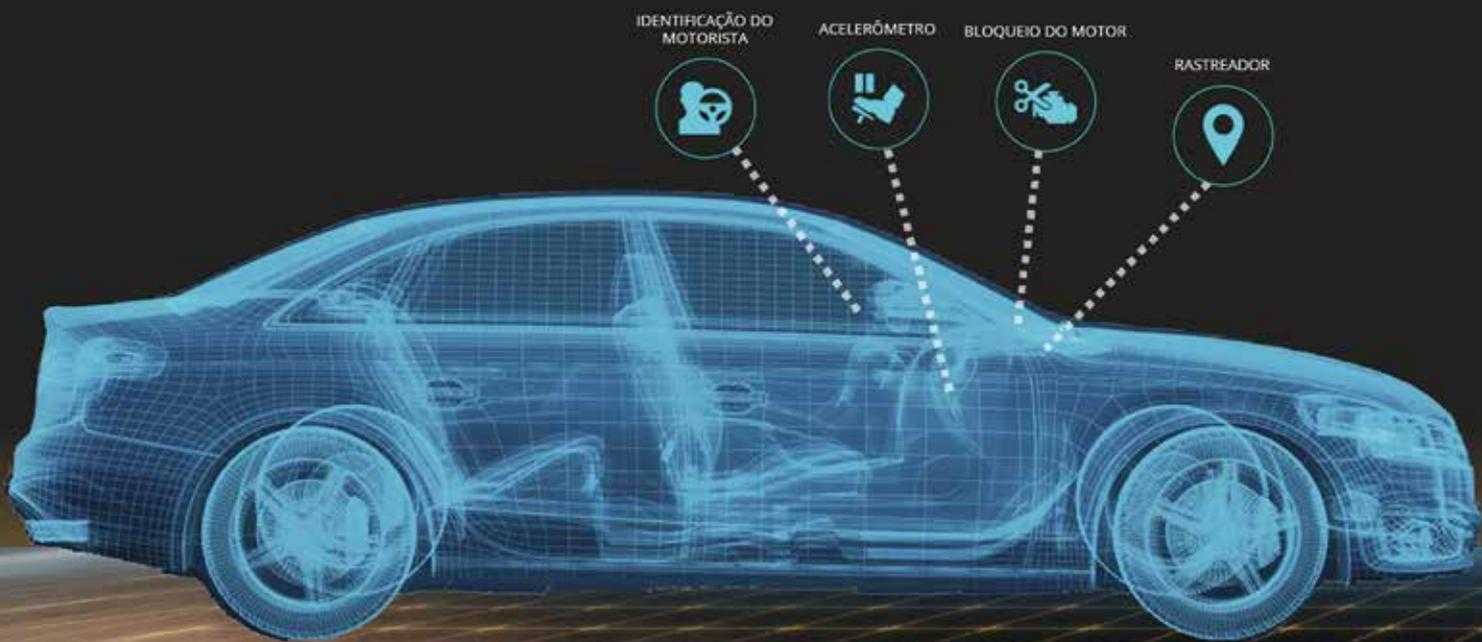
Vislumbradas as nuances destes três vetores – a **rodagem**, o **desempenho** e o **combustível** – proponho a reflexão de sempre: **o que adianta comprar com o menor preço se não sabe como está sendo gasto?** Nessa pergunta está a provocação que deveria permear a decisão de todo gestor de frota para contratar qualquer serviço e para comprar qualquer insumo. E, para fazer isso com mais propriedade, o gestor de frotas precisa se concentrar nos indicadores que levarão à entrega de resultados operacionais, financeiros ou processuais coerentes a partir do básico, pois o **ágio** pode estar no **desempenho**. ■



Yuri Costa

Gerente nacional comercial da MaxiFrota



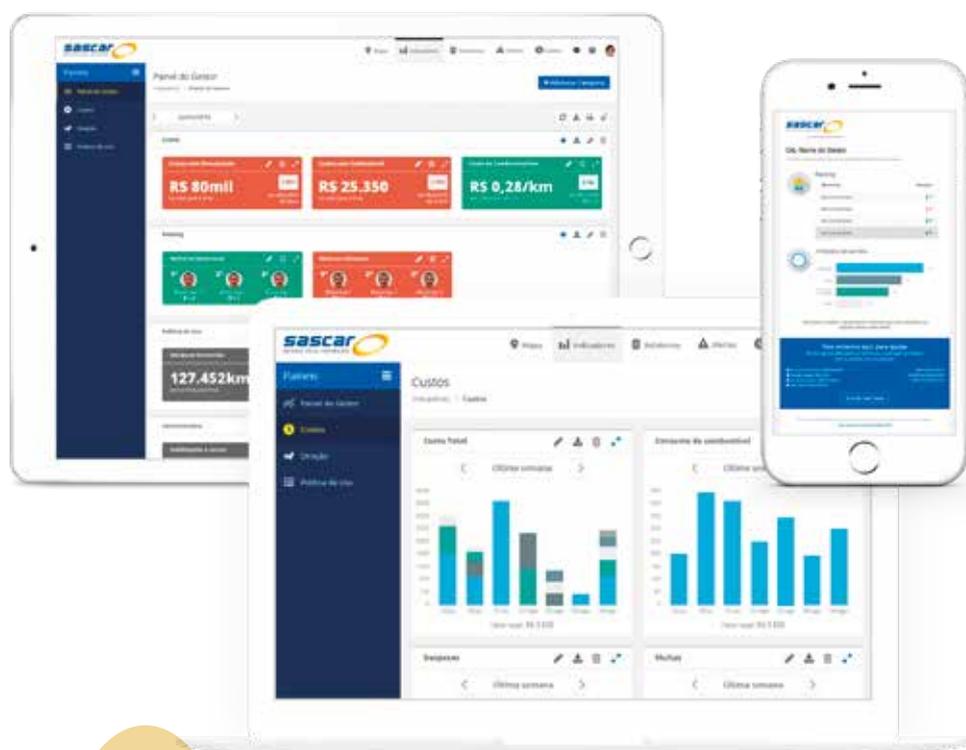


A mobilidade sustentável a serviço de todos

As tecnologias de gestão de frotas contribuem para deixar o transporte mais seguro, eficiente e sustentável, o que gera benefícios financeiros e ambientais

A mobilidade é muito mais do que um negócio, é essencial para o desenvolvimento humano. Tendo em vista os desafios apontados pelo Pacto Global da ONU e pela Climate Change Conference (COP), a Sascar entende que o investimento em inovação é cada vez mais fundamental, a fim de tornar a mobilidade de mercadorias e de pessoas mais segura, eficiente e sustentável. É uma demanda e uma necessidade da sociedade, inclusive de nossos clientes, por isso assumimos esse compromisso.

E como fazemos isso? A Sascar está investindo R\$ 100 milhões até 2022 para expandir seus negócios e desenvolver novas soluções com base nas necessidades do mercado de mobilidade e da sociedade. Temos sempre uma escuta ativa para o que dizem nossos clientes, que reportam seus objetivos para prevenir acidentes, para controlarem custos e para deixarem suas frotas mais produtivas. Para tanto, não basta desenvolver tecnologias, é preciso fazer uma análise muito atenta de todos os dados que conseguimos gerar, transformando-os em informação para ajudar nossos clientes a aprimorarem a gestão de suas frotas.



Com a nossa solução para frotas leves, o gestor visualiza todos os custos consolidados em um só painel, com a possibilidade de importar os custos do cartão combustível, lembretes automáticos de revisões e manutenções preventivas, além de controle das multas. Também é possível identificar quais são os condutores responsáveis por infrações de direção que possam gerar multas ou causar acidentes, com *feedbacks* automáticos e personalizados enviados a cada motorista e uma *gamificação* (uma disputa saudável) entre eles. O serviço oferece ainda auxílio para a recuperação veicular em caso de roubo ou furto.

Não basta desenvolver tecnologias, é preciso fazer uma análise muito atenta de todos os dados que conseguimos gerar, transformando-os em informação para melhorar a gestão da frota

Com isso, todos os envolvidos passam a ter uma percepção bem clara de como tornar seus comportamentos ao volante mais seguros e adequados, evitando, entre outras coisas, exceder a velocidade ideal, fazer curvas de forma acentuada e executar aceleração e freadas bruscas. Outro comportamento muito frequente que gera gastos na operação é ficar com o veículo ligado quando está parado. Quando o gestor passa a atuar nesse comportamento, a economia é de até 15% em consumo de combustível no mês seguinte.

Como um gestor vai saber se o funcionário tem esse comportamento ao fazer uma entrega, por exemplo? A solução da Sascar possibilita identificar quais veículos permanecem parados com a ignição ligada por mais tempo e os horários mais frequentes. Com todos os dados em mãos para a tomada de decisão, nossos clientes deixam de ter um papel reativo e passam a ter um papel proativo. Quando você usa a tecnologia a seu favor, você se torna o protagonista em seu negócio, deixando ele mais seguro e rentável.

Parceria estratégica

Mencionamos acima nossa solução para frotas leves. Em março, a Sascar firmou parceria com a Mercedes-Benz, e agora a linha Sprinter passa a ter nossas soluções de gestão como opcionais de fábrica. Nosso objetivo é ser um parceiro estratégico de todos os atores envolvidos nesse segmento e oferecer soluções que contribuam para o sucesso do negócio.



Fechar uma parceria com uma montadora do porte da Mercedes-Benz, cuja reputação é sinônimo de qualidade, evidencia a excelência do serviço que prestamos.

As discussões sobre mobilidade sustentável evoluíram muito nos últimos cinco anos. As tecnologias de gestão de frotas contribuem para deixar o transporte mais seguro, eficiente e sustentável, o que gera benefícios financeiros e ambientais.

Com todos os dados em mãos para a tomada de decisão, nossos clientes deixam de ter um papel reativo e passam a ter um papel proativo

Em um acidente, por exemplo, todos esses aspectos são impactados. Além das vidas envolvidas, que são o maior bem que temos, há impactos materiais com a perda do veículo e da carga, o que reflete em perdas ambientais, pois novos suprimentos e materiais precisarão ser produzidos.

Para as empresas, há o custo do veículo, o funcionário afastado, além do reflexo negativo na imagem da marca e do dano à credibilidade da empresa.

A partir do momento em que uma empresa ligada ao transporte – ou que tenha um ou mais veículos como meio para sua atividade principal – virar essa chave e entender que, com a gestão de sua frota e com o aprimoramento do comportamento do condutor ao volante, sua marca e seu serviço serão melhor percebidos pelo mercado, ela ainda colhe muitos outros benefícios: os custos diminuem, a produtividade e pontualidade das entregas aumentam, menos combustível é consumido e menos gás carbônico é emitido para a atmosfera. O ecossistema inteiro ganha. ■



André Moreto

Diretor de Marketing e Televendas da Sascar



Paulo Renato Jotz

DIRETOR DE MARKETING DA CREEARE SISTEMAS

“Aliamos tecnologia de ponta a uma equipe de engenharia altamente especializada”



No mercado global, o setor de gestão de frotas movimentava mais de US\$ 30 bilhões de dólares por ano, segundo dados da consultoria americana Marketand Markets. Um volume de investimentos que se fundamenta nos benefícios obtidos pelas empresas com essa prática: o gerenciamento profissional e especializado de veículos e máquinas corporativas é sinônimo de aumento na segurança dos condutores e demais envolvidos no trânsito, aumento de produtividade e otimização de investimentos.

Nesse segmento, um *player* nacional que se destaca é a Creare Sistemas. A empresa atua focada em três áreas de negócios e tem na expertise e na qualidade de sua equipe de engenharia o embasamento de seu grande diferencial: a compreensão das demandas exatas de cada cliente, cus-

tomizando cada solução às necessidades das empresas.

Isso porque, segundo o diretor de Marketing da Creare Sistemas, Paulo Renato Jotz, até companhias de um mesmo segmento têm processos diferentes, o que faz com que demandem soluções persona-

lizadas, que se adaptem às peculiaridades de seu negócio.

“Na Creare, aliamos tecnologia de ponta a uma equipe de engenharia altamente especializada, capaz de entregar as personalizações necessárias a cada caso, e a um time de operações forte, voltado a assegu-

rar que a solução contratada seja introduzida com sucesso nos processos do cliente”, destaca o diretor.

Tal capacidade de customização se estende aos BIs (Business Intelligence), sistemas que trabalham com os dados coletados pelas soluções Creare e que permitem gerar relatórios alimentados pelos indicadores específicos da operação de cada cliente. Em outras palavras, são relatórios contendo os KPIs de cada empresa, que possibilitam fazer a gestão das frotas da maneira mais adequada às particularidades de cada negócio.

“O que o cliente considera importante nós transformamos em indicadores e criamos os relatórios de acordo com o que ele precisa mensurar, monitorar, analisar. Já temos mais de 100 BIs desenvolvidos”, comenta Jotz.

Em entrevista à **AIAFANews**, o diretor revela mais detalhes sobre a empresa e seus diferenciais. Confira.

“ O que o cliente considera importante nós transformamos em indicadores e criamos os relatórios de acordo com o que ele precisa monitorar ”

O senhor comentou que a Creare é distribuída em linhas de negócio – uma delas, sabemos que é a telemetria. Pode falar um pouco sobre ela?

Claro. Em nossa área de Telemetria Avançada, oferecemos soluções dotadas de recursos como leitura de barramento CAN (Controller Area Network), sistema pelo qual nossa solução embarcada em veículos lê as trocas de informações realizadas entre os equipamentos eletrônicos dos carros ou caminhões, passando aos gestores informações precisas sobre a condução de cada item. Além disso, trabalhamos com leitura precisa de hodômetro, indicando as distâncias percorridas por veículo sem as margens de erro que ocorrem, por exemplo, em leituras via fio ou GPS. Isso é um dado importante para calcular prazos de manutenção preventiva e corretiva, como trocas de óleo, filtros, abastecimentos, entre outros. Tudo isso ajuda a manter e expandir a vida útil da frota, gerando mais produtividade e evitando paradas ou gastos com consertos que poderiam ter sido evitados.

Outra área de negócios da Creare é a GoAwake. No que é focada?

O GoAwake é nosso sistema de monitoramento de fadiga e distração. Segundo dados da Abramet (Associação Brasileira de Medicina de Tráfego), em torno de 20%



dos acidentes com morte em território nacional são decorrentes de fadiga, cansaço e distração ao volante. Isso é muito, se considerarmos que, ao todo, os acidentes fatais no trânsito brasileiro são, em média, 35 mil ao ano. E é possível ter um controle para evitar tais ocorrências. Então, de forma inovadora, lançamos essa solução que, com uma câmera embarcada nos veículos permite, por meio de algoritmos de Inteligência Artificial, detectar sinais de fadiga, sono e distração nos motoristas, como fechar de olhos, bocejo, olhar para as laterais, fumar, usar celular, entre outros. Assim que os sinais são detectados, a solução primeiro dá um alerta ao motorista, pedindo que tome cuidado ou orientando a parar para descansar. Além disso, envia os dados coletados para uma Central de Monitoramento, que tem atuação 24/7, onde os alertas são avaliados, validados, classificados segundo o nível de risco oferecido por comportamento identificado (baixo, médio e alto risco). Com essa informação em mãos, as empresas podem então designar as ações para cada caso – orientar o condutor, trocar seus horários de trabalho, aplicar punições, bonificar motoristas por bom comportamento ao volante, entre outras ações.

Com o GoAwake, inclusive, recebemos, em 2019, o prêmio FAU – Brafip, que nos contemplou com um período de aceleração no Research Park da Flórida Atlantic University (FAU). Por meio disso, iniciamos uma operação em Boca Ratón, na Flórida,

onde a FAU tem sede, o que fomentou uma estratégia de expansão de mercados a que já vínhamos dando andamento com a participação em outro programa, o Scale-Up da Endeavor, maior organização de apoio ao empreendedorismo de impacto no mundo, para o qual também fomos selecionados em 2019.

“ Lançamos uma solução que, com uma câmera embarcada no veículo, permite detectar sinais de fadiga, sono e distração nos motoristas ”

Quanto ao terceiro pilar de atuação, a Otimização de Processos Logísticos, como funciona?

Nesse pilar, atuamos com projetos que incluem tecnologias diversas, como computação embarcada, identificação por radiofrequência (RFID), aplicativos para dispositivos móveis, sistemas de comunicação satelital, entre outros. Na parte de *software*, temos um intenso fornecimento tanto de aplicações para uso, quanto para integrações – nossas soluções “conversam” com outros sistemas das empresas, como Planejamento de Recursos Empresariais (ERP), sistemas de abastecimento, manutenção, multas etc. ■



Como a tecnologia influencia os serviços de gestão de frotas e de mobilidade em tempos de crise do coronavírus

Todas as empresas precisam reavaliar e identificar pontos de desperdício e implantar medidas para diminuí-los, pois somente com essa atitude será possível minimizar o impacto deste momento atípico que vivemos

An-te de falarmos de tecnologia, faço um breve parêntese... Neste momento de pandemia, inesperado e, provavelmente, nem previsto em qualquer plano contingencial ou emergencial, todas as áreas de qualquer tipo e porte de empresa se encontram parcialmente funcionando, uns pararam e tantos outros se ajustaram ao *home office*.

Agora vamos voltar ao gestor de frotas, que tipicamente, possui três tipos de frota: executiva ou benefício; operacional ou comercial; e pesada. Com exceção das frotas operacional e pesada que prestam serviços essenciais ou estão de alguma forma ligadas a questões logísticas, os demais veículos não deveriam estar circulando, para respeitar o isolamento social recomendado pela Organização Mundial da Saúde (OMS). Os usuários, aliás, devem ser orientados a dar partida de vez em quando, para não danificar a bateria ou outros componentes por inatividade.

Uma das opções para a gestão com uso da tecnologia é adotar a telemetria, pois a empresa poderá monitorar:

► **Na frota da operação:** se os usuários realmente estão circulando pelas rotas habituais e estão efetivamente a serviço, pois poderá analisar os dados

e checar os endereços de parada. Além disso, no momento de quarentena e enquanto o fluxo do trânsito estiver menor, deverá ser notada uma melhor eficiência do consumo de combustível e rendimento no tempo de deslocamento. Caso isso não ocorra, talvez seja uma oportunidade de analisar os dados e realizar orientação/treinamento para os condutores, pois algo deve estar acontecendo fora do normal.

Com exceção das frotas operacional e pesada que prestam serviços essenciais ou ligados à logística, os demais veículos não deveriam circular, para respeitar o isolamento social recomendado pela OMS

► **Na frota executiva ou benefício:** eventualmente, o veículo poderá ser deslocado para transportar dos colaboradores que se locomovem em transporte

público, porque eles foram afetados em municípios cuja prefeitura decidiu diminuir o número de ônibus coletivo para reduzir a circulação de pessoas e o custo – mas a medida, além de gerar filas em horário de pico, coloca em risco os cidadãos, pois gera aglomeração.

Entendo que o veículo é da empresa, e, independentemente se foi designado como benefício, os gestores deveriam sugerir o uso desse recurso para criar uma carona solidária entre seus colaboradores, minimizando o risco de circularem nas ruas e transportes públicos lotados.

Talvez me questionem: “Mas e depois? O usuário vai aceitar utilizar esse veículo que foi feito de transporte coletivo?”. E minha resposta é: o que é mais importante, a vida e integridade das pessoas ou o status de um benefício? Além disso, é possível desinfetar o veículo antes de retornar ao usuário.

Oportunidade

Outra oportunidade de otimizar processos e reduzir custos é analisar os controles manuais que eventualmente existam e migrar para a forma digital, automática e eletrônica, seja ajustando uma plataforma em uso, seja transformando um fornecedor (que tenha conhecimento de causa) em parceiro estratégico.

Com relação às despesas, todas as áreas de todas as empresas, mais do que nunca, precisam reavaliar e identificar pontos de desperdício e implantar medidas para mitigar esses valores e zerá-las ou diminuí-las, pois somente com essa atitude será possível minimizar o impacto deste momento atípico que estamos passando.

Vamos para algumas opções:

- ▶ **Para as empresas em que não é possível o home office:** adotem campanha de carona solidária. Para otimizar a utilização do veículo, o risco de contaminação pode ser mitigado com a adoção de máscara e higienização das mãos. Orientem o usuário a lavar as mãos antes de entrar no veículo. Além disso, dependendo da região, permitam modais para os colaboradores se locomoverem. Evitem o transporte público, investindo em bicicleta ou outro modal, e disponibilizem vestiário com chuveiro.
- ▶ **Para as empresas que possuem cartão combustível:** verifiquem o consumo dos condutores, por meio de *dashboard* e análise das respectivas performances. Acrescentem um indicador da real necessidade de utilização de veículo.

Talvez nesse meio tempo (quando outras demandas do dia a dia não estão ocorrendo por causa da paralisação parcial das atividades), haja espaço para:

- ▶ Calcular a quilometragem percorrida e a quantidade de viagens média diária *versus* a utilização de aplicativo de transporte. Dependendo dos números, tenham um plano de ação para diminuir a frota, seja própria, locada ou em *leasing*. E algumas situações, além de mais econômicas, permitirão a esses profissionais que dirigiam aproveitarem o tempo em deslocamento para verificarem seus *e-mails* e realizarem ligações em segurança, evitando infrações de trânsito e risco de acidentes.
- ▶ Levantar eventuais veículos parados ou sem utilização, devido a desligamento, pois poderá ser desfeito do ativo ou



Os gestores deveriam sugerir o uso do veículo da empresa para criar uma carona solidária entre seus colaboradores e minimizar o risco de circularem nas ruas e transportes públicos lotados

- ✦ negociada a devolução antecipada, pois, por mais que haja multa contratual, o custo de manutenção e provavelmente de estacionamento pode ser mais vantajoso.

- ▶ Analisar a performance por modelo, e, em uma futura renovação da frota, optar por veículos mais econômicos, não só no consumo de combustível, mas no custo de manutenção, ponderando os fatores de segurança, como a estabilidade. Não é o momento de atender vaidade de nenhum usuário, seja ele quem for e o nível hierárquico que tenha, pois acredito que é preferível uma espécie de *downgrade* de modelo para preservar o emprego.
- ▶ Estudar as despesas com manutenções corretivas e avaliar se foi imprudência do condutor, cobrança indevida ou defeito de fabricação.

Apesar dos pesares, fica o convite para olhar para o copo meio cheio, aproveitar o tempo e caçar desperdícios.

Sucesso, fiquem em segurança e muita saúde! ■



Celso Toshio Saito
Facilitador da Facilities Insight



Nissan: "Eletromobilidade é aliada contra pandemia"



À medida que as tecnologias avançam, a inovação cumpre papel fundamental para melhorar a qualidade de vida das pessoas e, no contexto atual de pandemia, a mobilidade elétrica se converte em uma aliada da sociedade. Uma grande comprovação disso foi observada neste período de isolamento social, durante o qual a poluição do ar nas grandes cidades diminuiu, favorecendo o novo renascimento da mobilidade.

Por meio do desenvolvimento de alternativas seguras e inteligentes, consciente da necessidade de apostar no futuro da mobilidade elétrica, com zero emissão e zero acidente, a Nissan busca transformar a maneira como os

carros são conduzidos, impulsionados e integrados à sociedade com sua visão da marca Nissan Intelligent Mobility.

A Nissan conta com um legado de mais de 70 anos de evolução em carros elétricos, iniciado em 1947. Buscando atender ao crescente espírito viajante e sustentável, a marca estabeleceu o objetivo de vender 1 milhão de carros "eletrificados" – incluindo modelos elétricos, híbridos e com motorização e-Power – até 2023. Além disso, oito desses modelos serão 100% elétricos para permitir, a cada dia mais, fazer viagens econômicas, duráveis, sustentáveis e relaxantes. ■

Fonte: Imprensa Nissan do Brasil

Chevrolet Bolt EV é o elétrico mais emplacado



Os carros eletrificados avançam no Brasil. O segmento triplicou de tamanho nos primeiros seis meses do ano, totalizando cerca de 7,5 mil unidades emplacadas. O volume soma os modelos híbridos e os automóveis puramente elétricos, que se diferem pela emissão zero de poluentes. Entre os veículos 100% elétricos, o grande destaque foi o Chevrolet Bolt EV, que liderou as vendas da categoria no período, em sua estreia como o primeiro modelo da marca equipado com esta tecnologia à venda no País.

O Bolt EV traz um motor elétrico de alto desempenho e conta com uma nova geração de baterias que permite 416 km de autonomia média a cada recarga completa – quase

o dobro da distância que percorrem elétricos de mesmo porte, considerando o padrão EPA.

A Chevrolet acredita que, no futuro, os automóveis serão elétricos por uma série de razões, a começar pelas leis ambientais, cada vez mais rígidas, passando pelo fato de os elétricos possuírem completa compatibilidade com as próximas gerações de tecnologias de conectividade e de condução autônoma. O maior conhecimento dos benefícios da tecnologia por parte dos consumidores, a expansão da infraestrutura de recarga e a evolução das baterias são catalisadores que ajudarão a popularizar os carros elétricos no Brasil, segundo a empresa. ■

Fonte: Imprensa GM do Brasil

Renault cria empresa para recarga de frotas



O Grupo Renault, pioneiro e líder em veículos elétricos na Europa, anuncia a criação da Elexent. A nova organização oferece às empresas uma solução de simplificação e otimização de infraestruturas de recarga de suas frotas elétricas e híbridas recarregáveis.

A Elexent ajuda as empresas a concretizar ou desenvolver seus projetos de frotas de veículos elétricos, fornecendo soluções de recarga prontas para o uso. Desde a consultoria até o projeto, instalação e operacionalização dos terminais, a Elexent atua em todas as etapas dos projetos de infraestruturas de recarga, integrando estratégias de otimização energética e a integração de energias renováveis. Graças a um profundo conhecimento das necessidades e uma capacidade de oferecer soluções que se inserem

em sua estratégia, a empresa acelera a transição energética dos clientes profissionais, contribuindo para o desenvolvimento de sua atividade.

Seguindo estratégia global, a Elexent desenvolve soluções sob medida adaptadas às necessidades e objetivos atuais e futuros de seus clientes, como o uso e a taxa de utilização dos veículos, objetivos financeiros, estratégia ambiental, etc. Seja qual for a dimensão e o nível de complexidade, a empresa estuda todas as tecnologias existentes no mercado para cada proposta, para oferecer a solução ideal aos clientes.

Até o fim do ano, a Elexent pretende atuar em seis mercados-chave para a mobilidade elétrica na Europa: França, Alemanha, Reino Unido, Suíça, Áustria e Holanda. ■

Fonte: Imprensa Renault

Audi investe R\$ 10 milhões em infraestrutura



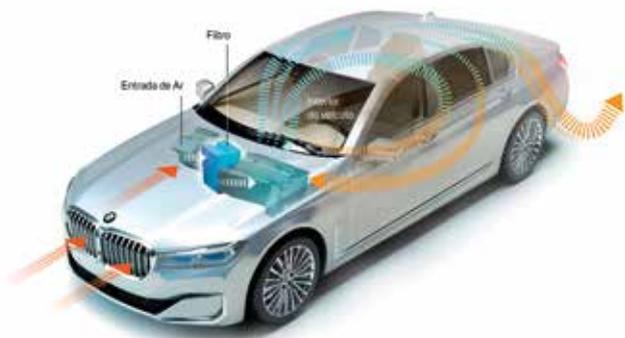
A Audi do Brasil anunciou que investirá R\$ 10 milhões em infraestrutura de recarga de veículos elétricos em todo o País até 2022. Ao todo serão 200 estações instaladas em parceria com a empresa Engie como parte da estratégia de eletrificação da Audi.

Os 200 carregadores serão do tipo AC, com 22kW, e será a infraestrutura de recarga mais potente já instalada por uma montadora no Brasil. Todos os pontos serão equipados com o *plug* do tipo 2 (padrão

européu) e qualquer veículo com esse mesmo tipo poderá usufruir do equipamento. O objetivo é instalar os 200 pontos em shoppings, academias, hotéis, clubes e restaurantes, ou seja, localidades que o cliente frequente pode deixar o veículo carregando enquanto realiza outra atividade. Além disso, a Audi criou um canal (etron@audi.com.br) para que estabelecimentos indiquem interesse em receber a instalação de um ponto de recarga. ■

Fonte: Imprensa Audi do Brasil

BMW Group anuncia filtro de Nanofibra para ventilação



O BMW Group anunciou o próximo grande avanço na purificação do ar que circula no interior dos veículos, o filtro de Nanofibra, que será apresentado ainda neste ano. Recentemente, o grupo desenvolveu intensivamente essa tecnologia de filtro, que permite manter partículas ultrafinas, certas partículas microbianas e alérgenos em maior medida fora do interior do veículo.

Dessa forma, a tecnologia de filtro de Nanofibra eleva a eficácia a um outro nível, livrando o ar no interior do carro de quase todas as partículas em menos de dois minutos no modo de recirculação de ar, que pode ser ativado ou desativado manualmente pelo motorista – e não apenas de dentro

do carro. Os usuários do aplicativo BMW Connected podem selecionar remotamente a opção "Ventilar Agora", antes de embarcar. A partir do ano que vem, haverá um amplo lançamento para a gama nas séries BMW Série 7, BMW Série 8, bem como nos modelos X5, X6 e X7 e outros.

Vale destacar que, independentemente da tecnologia de filtro empregada, os veículos BMW com a especificação necessária também são equipados com detectores externos de qualidade do ar, que ativam automaticamente o modo de recirculação caso a qualidade do ambiente exija, permitindo uma purificação rápida. ■

Fonte: Imprensa BMW Group

Ford oferece recurso de direção sem as mãos



A Ford anunciou a introdução de novos recursos ao seu arsenal de tecnologias de assistência ao motorista – reunidas no pacote Co-Pilot360 –, incluindo um sistema que permite dirigir sem as mãos na estrada, o Active Drive Assist. O Ford Mustang Mach-E, futuro SUV elétrico da marca, será o primeiro veículo a oferecer essa tecnologia, que poderá ser usada em mais de 160.000 km de rodovias dos Estados Unidos e Canadá.

O modo *hands-free* permite que o motorista dirija sem as mãos no volante em determinados trechos de estradas duplas pré-mapeadas – se continuar mantendo a atenção na estrada –, para mais conforto em viagens longas. Uma câmera

infravermelha voltada para o motorista rastreia o seu olhar e posição da cabeça para garantir que ele continue prestando atenção na estrada enquanto estiver no modo *hands-free*. O sistema gera alertas visuais no painel quando o motorista precisa voltar a atenção à estrada ou retomar o controle do veículo.

A Ford testou o funcionamento do Active Drive Assist na neve, chuva, sol forte, noites escuras, engarrafamentos e estradas, em centenas de milhares de quilômetros nos Estados Unidos, Canadá e Europa, para que a tecnologia esteja pronta a lidar com a variedade de condições do mundo real. ■

Fonte: Imprensa Ford Brasil

Inovações da Nissan antecipam reações humanas



Em uma súbita frenagem, diante de um imprevisto ao dirigir, as tecnologias da Nissan são capazes de reagir e antecipar essas situações, mesmo antes de alguns dos instintos humanos.

Segundo estatísticas da Organização Mundial da Saúde (OMS), dirigir em alta velocidade e distrações estão entre as primeiras em situações que causam acidentes de trânsito. Em contraste a isso tudo, tecnologias como o Brain to Vehicle (B2V), desenvolvidas pela Nissan, são capazes de prever o comportamento humano por meio de algoritmos que interpretam os sinais cerebrais. Em situações de risco e inesperadas, essa tecnolo-

gia ajuda e exibe a capacidade de reagir em um período muito mais curto, de aproximadamente 300 milissegundos, em comparação com às capacidades naturais de um motorista.

Essa tecnologia responsiva é incorporada aos veículos por meio da Nissan Intelligent Mobility, uma visão na qual a marca japonesa busca transformar a maneira como os veículos são conduzidos, alimentados e conectados na sociedade. Essas tecnologias oferecem mais confiança e segurança e permitem que o veículo possa interagir e se conectar com o ambiente ao redor para antecipar ações. ■

Fonte: Imprensa Nissan do Brasil

Serviço do OnStar alerta sobre nível de bateria



O OnStar da Chevrolet está adicionando mais um interessante serviço: o aviso de baixa carga da bateria do carro. O alerta, assim que detectado pelo veículo, é enviado ao Whatsapp do cliente, que é orientado a ligar o motor por 15 minutos em local arejado para que a recarga seja feita. A comodidade é especialmente bem-vinda durante a pandemia da covid-19, quando os carros estão sendo menos utilizados, podendo ficar dias e semanas parados.

A baixa taxa de utilização do automóvel e o não funcionamento do motor ao menos a cada 15 dias potencializam o dreno de energia. Quando isso acontece, o carro não dá a partida. A solução pode vir desde um socorro mecânico até a necessidade da substituição da bateria.

O serviço de alerta sobre o baixo nível da bateria está disponível para a nova geração de carros conecta-

dos da Chevrolet (Novo Onix, Novo Tracker e Novo Cruze) com algum plano OnStar ativo, incluindo o gratuito, para a devida identificação do usuário. É o próprio veículo que detecta a falha e se encarrega de enviar a comunicação para que ela chegue ao usuário. Tudo isso só é possível graças a um novo sistema de diagnóstico em tempo real do sistema OnStar.

Pelo aplicativo dá para ligar e desligar o motor sem a necessidade de ter que se deslocar até o carro, minimizando a exposição ao vírus em garagens comunitárias, por exemplo. Também é possível consultar a vida útil do óleo, o nível de combustível no tanque e a pressão dos pneus, outros itens relevantes que carecem de atenção quando um automóvel fica parado por períodos mais longos. ■

Fonte: Imprensa GM do Brasil

VW amplia serviços da Concessionária Digital



Um carro inovador merece uma venda inovadora. O Nivus está chegando e junto com ele a Volkswagen acelera na experiência do cliente e nos benefícios que a digitalização pode oferecer. Resultado: mais do que ampliar a instalação do DDX (Digital Dealer eXperience), ou Experiência de Concessionária Digital, onde a realidade virtual é utilizada como ferramenta de venda e de demonstração dos veículos da marca, a Volkswagen colocou novas funções no DDX, oferecendo uma experiência ainda mais completa para o cliente.

Nessa nova onda de investimentos em inovação, a Volkswagen ampliou o leque de funcionalidades do DDX. Agora, mais do que

configurar o modelo Volkswagen exatamente da maneira que o cliente quiser, o sistema permite exibir vídeos explicativos de tecnologias como o ACC (controle adaptativo de velocidade e distância) que será oferecido no Nivus, um recurso inédito nessa categoria de veículos no Brasil. Outra novidade é a visualização dos acessórios já instalados no veículo.

O DDX permite que a venda seja realizada totalmente de forma digital, dando ao consumidor a oportunidade de realizar toda a jornada de compra sem necessariamente ir à uma concessionária. ■

Fonte: Imprensa Volkswagen do Brasil

Nissan agenda test drive por WhatsApp



A partir de agora, qualquer pessoa que desejar fazer um *test drive* de um modelo da linha Nissan poderá agendá-lo rapidamente por WhatsApp, com a concessionária de sua preferência. Na página de Test Drive do site corporativo da marca, na qual também é possível fazer esse mesmo agendamento, o interessado em conhecer os veículos pode clicar no *link* que leva para o aplicativo de mensagens instantâneas, que fará a conexão com o número oficial da Nissan do Brasil.

Ali, solicitará o agendamento de *test drive* e encontrará as concessionárias mais perto da sua localização

ou do CEP informado. Feito isso, o cliente receberá o contato da loja escolhida para confirmar o dia e horário solicitado. Na mesma ferramenta também é possível checar as ofertas para a linha Nissan no mês, com todas as condições de compra informadas, equipamentos e características dos carros, imagens das versões e consultar preços, entre outras informações.

Tudo isso é feito por meio da inteligência artificial do Nissan Bot, ferramenta de *chatbot* para atendimento automatizado imediato aos consumidores, que funciona 24h por dia, sete dias por semana. ■

Fonte: Imprensa Nissan do Brasil

Consumidor pode comprar Chevrolet sem sair de casa



A Chevrolet oferece condições especiais e ampliou serviços de comércio online para aqueles consumidores que estão interessados ou precisam trocar de carro neste momento. A Operação Virtual Chevrolet é uma boa opção para comprar um automóvel sem sair de casa e conta com o suporte das mais de 500 concessionárias da marca no País.

A experiência de compra *online* é bastante prática, pois permite que toda a operação seja feita de forma digital. Essa opção está disponível até mesmo em localidades onde as concessionárias Chevrolet estão autorizadas a seguir funcionando normalmente.

“É impressionante como uma pandemia da magnitude da que estamos enfrentando tem a capa-

cidade de mudar nossos hábitos de maneira geral, incluindo os de consumo. Estou certo que sairemos dessa crise mais digitais do que nunca. Vamos, como consumidores, demandar isso das empresas e marcas com as quais nos relacionamos. A crise apenas acelerou esse processo”, diz Hermann Mahnke, diretor executivo de Marketing da GM América do Sul.

“A transação da compra de um carro caminha para ser totalmente digital e, ter a possibilidade de viabilizar um financiamento de forma online é outro tremendo passo. Em tempos de pandemia, a Operação Virtual Chevrolet oferece uma opção segura aos nossos consumidores e colaboradores”, completa. ■

Fonte: Imprensa GM do Brasil

Ford promove primeira live de ofertas



A Ford promoveu um evento inédito: sua primeira *live* de vendas com a participação de concessionárias das cidades de São Paulo e Campinas. O evento teve com ofertas exclusivas de vários modelos de veículos e foi acompanhado de casa pelo público no www.ford-live-sales.com.br ou também pelo Youtube.

“Neste momento em que é preciso evitar aglomerações, criamos essa iniciativa para ninguém perder as ofertas incríveis que preparamos, sem precisar sair de casa”, diz Marcelo Gagliazzo, gerente Regional de Vendas de São Paulo da Ford. “Também incluímos no programa várias

informações e curiosidades para quem é fã de automóveis.”

A *live* da Ford é a versão digital dos tradicionais feirões, com a reunião de várias concessionárias para incentivar as vendas com atrações e condições especiais para os clientes. A estas se juntam também as facilidades já oferecidas pela marca, como o financiamento com parcelas pela metade até 2022 e carência de 90 dias para o início de pagamento.

As ofertas incluíram os principais modelos da marca, como Ka, Ka Sedan, EcoSport e Ranger, em diferentes versões. ■

Fonte: Imprensa Ford Brasil



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



AACDTeletonoanotodo



João Pedro Souza, 10 anos
Paciente da AACD

A young boy named João Pedro Souza, 10 years old, is sitting in a wheelchair. He is wearing a plaid shirt and shorts. He is surrounded by autumn-themed decorations, including a hay bale, a red paper lantern, and a plaid paper lantern.

São João

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