



"A boa gestão requer uma política de frota bem definida"

Ronaldo Atademos, da Consigaz

P 4

ENTREVISTA COM GESTORES

P 8



Edrei Carrenho, da Cargill



P 21

GESTÃO

P 18

Objetivo 00, um desafio para o gestor de mobilidade

PRESTADORAS DE SERVIÇOS

P 54

Tecnologia em gestão de frotas

LOCADORAS/GESTORAS

P 58

André Scotti, da Ouro Verde

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	
Sector 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

EDITORA

Sociedad Iberoamericana de Administradores de Frotas, S.L.
CIF: B61912077
Ap. Correos 6042
08080 Barcelona
T. +34 902 889 004

DIRETOR EDITORIAL

Jaume Verge
jverge@aiafa.com
+34 633 215 532

REPRESENTANTE NO BRASIL

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

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Liana Aguiar
MTB 7324
imprensa@aiafa.com

DESIGNER E DIAGRAMADOR

Guillermo Bejarano
hola@guillermobejarano.com

COLABORARAM NESTA EDIÇÃO

Alexandre Boldrin Ferreira
José Luis Criado-Pérez
Marcos Valillo
Mauro Telles
Rozi Marie de Oliveira

FOTÓGRAFO

Lienio Medeiros
Mauro Marques

AIAFA

Associação Internacional de Administradores de Frotas e de Mobilidade

BRASIL

Associação Internacional de Administradores de Frotas e de Mobilidade

Ap. Correos 6042
08080 Barcelona
T. +34 902 889 004
info@aiafa.com
www.br.aiafa.com

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

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.

Acompanhe nossa agenda de eventos e fique por dentro das novidades na área de gestão de frotas e mobilidade corporativa. Siga-nos no:

www.linkedin.com/company/aiafabrasil/

AIAFA News

Olá, esperamos que todos estejam bem.

Vivemos tempos de evolução e mudanças que afetam muitos âmbitos, inclusive o da mobilidade corporativa. Junto com uma maior preocupação com a sustentabilidade das frotas e a busca por limitar o impacto das emissões de poluentes em defesa do meio ambiente, a pandemia também nos levou a repensar os modos de deslocamento. Em que medida as maneiras de cumprir nossas tarefas diárias são imprescindíveis? Elas podem ser substituídas? Como podem ser otimizados os itinerários ou a frequência das visitas? São muitos os aspectos que estão nos levando a uma revisão da política de frotas e da mobilidade dentro das empresas, a uma readequação da frota atual e a mudanças nas renovações de veículos e de contratos com fornecedores.

Aqui na AIAFANews, chegamos à nossa vigésima edição, um marco importante e especial em um momento de tantos desafios e oportunidades para a mobilidade corporativa, para as empresas e para todos nós. Neste número comemorativo, trazemos entrevistas e artigos que trazem essas e outras reflexões sobre os novos tempos para a área de gestão de frotas e de mobilidade.

Nesta edição, vocês também recebem o **Guia Frotas 2021**, uma ferramenta bastante útil com os dados atualizados de contato dos principais fornecedores do setor - montadoras, locadoras e prestadoras de serviços para frotas e mobilidade corporativa.

E fiquem atentos à programação dos eventos da **AIAFA Brasil** previstos para este ano. Por causa da situação imposta pela pandemia, tivemos de alterar o formato de presencial para virtual, como é o caso dos **Workshops Online**, que, mesmo assim, têm registrado sucesso de participação. Já o esperado **IX Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade** está confirmado para o final de novembro, e o formato híbrido (presencial e online) será mantido, a exemplo da edição do ano passado.

Esperamos que os conteúdos das nossas publicações e dos nossos eventos inspirem vocês e contribuam para melhorar seu desempenho profissional.

Continuem cuidando da sua saúde, das suas famílias e do seus ambientes de trabalho, e que possamos nos reencontrar em breve!



ENTREVISTA COM GESTORES

- 4 **Ronaldo Atademos**, gerente corporativo de logística da Consigaz
- 8 **Edrei Carrenho**, gestor de frotas e serviços da Cargill Agrícola SA

AIAFA

- 12 Workshop Online de Gestores de Frotas e de Mobilidade (abril)
- 14 Workshop Online de Gestores de Frotas e de Mobilidade (maio)
- 16 Workshop Online de Gestores de Frotas e de Mobilidade (junho)

GESTÃO

- 18 Objetivo 00, um desafio para o gestor de mobilidade



21

MONTADORAS

- 49 Nova Fiat Toro
- 50 Volkswagen Taos
- 51 Audi Q5
- 52 Breves

PRESTADORAS DE SERVIÇOS

- 53 Assistência veicular em um único clique
- 54 Tecnologia em gestão de frotas
- 56 O preço de uma blindagem

LOCADORAS / GESTORAS

- 58 Entrevista com **André Scotti**, head comercial de veículos leves da Ouro Verde

EXPERIÊNCIA

- 62 Na pandemia, mais eficiência em gestão de frotas

BREVES

- 64 Veículos elétricos
- 65 Novas tecnologias
- 66 Tendências

Ronaldo Atademos

GERENTE CORPORATIVO DE LOGÍSTICA DA CONSIGAZ DISTRIBUIDORA DE GLP

“A boa gestão requer uma política de frota bem definida”



Fotos: Lênio Medeiros

Segurança é uma das prioridades da Consigaz Distribuidora de GLP. E como a empresa atua no transporte de carga perigosa, a responsabilidade da área de frota aumenta, explica Ronaldo Atademos, gerente corporativo de logística. Nesta entrevista, ele aponta que para ter uma boa gestão do negócio, é preciso contar com “uma política de frota bem definida, manutenções adequadas e campanhas de conscientização”.

Com 1.084 colaboradores, a Consigaz tem uma frota de 200 veículos leves, dos quais 36 são utilitários, usados pelas equipes de técnicos de instalação, e o restante são automóveis. Neste ano, a frota própria está migrando para o modelo de frota terceirizada, segundo revela Atademos.

A matriz da Consigaz fica em Alphaville, na Grande São Paulo, e a empresa conta com nove unidades de negócios no Brasil. Da unidade de Barueri, o gerente corporativo de logística detalha outras características da frota e reflete sobre os desafios de buscar alternativas para atender as necessidades da área durante a pandemia.

“ Para que possamos ter uma boa gestão do negócio, precisamos de uma política de frota bem definida, manutenções adequadas e campanhas de conscientização ”

Há quase cinco anos, o senhor assumiu a gestão da frota da Consigaz e tem vasta experiência na área de logística. Quais são as principais características e desafios dessa gestão na empresa?

Como gestor da logística e da frota, tenho a responsabilidade pela entrega do nosso produto aos clientes e devo manter nossos veículos em perfeito estado de conservação para garantir o atendimento em alto



nível. A principal característica em nosso ramo de negócio é ter uma estrutura que garanta esse atendimento e a disponibilidade da frota, para permitir que as equipes possam realizar suas atividades, respeitando os limites estabelecidos e garantindo a segurança de todos. É preciso ressaltar que se trata de um ramo de negócio que transporta “produto perigoso”, então a responsabilidade aumenta no que diz respeito a conhecimento das normas. Isso requer uma política de frota bem definida, manutenções adequadas e campanhas de conscientização, para que possamos ter uma boa gestão do negócio.

A frota leve é própria ou terceirizada? Por que a empresa adotou essa modalidade de aquisição? Quais as vantagens?

A frota era 100% própria, mas, há alguns meses, quebramos um paradigma e decidimos entrar com a frota terceirizada nas bases fora de São Paulo, somando um total de 68 veículos leves. O projeto é inicial, foi inaugurado em maio. Entendemos que os ganhos são significativos e começamos o lote piloto para comprovar a eficácia do negócio. Vamos migrar para esse modelo assim que as análises forem feitas e obtivermos resultados positivos.

Que critérios o senhor e sua equipe adotam na hora de escolher uma marca e um modelo para a frota?

Trabalhamos apenas com a Fiat na frota leve e a Mercedes-Benz nos caminhões, para facilitar o controle e a padronização dos itens de reposição no estoque, bem como a disponibilidade ao realizar as manutenções. Isso também ajuda na redução de custos.

Com que frequência a frota é renovada? Como é a manutenção dos veículos?

A frota é renovada a cada cinco anos. A manutenção preventiva é feita com programação em nosso sistema de frotas, que controla a quilometragem percorrida por meio dos lançamentos de abastecimentos de combustível. Ao atingir a quilometragem estabelecida, o sistema emite o alerta para que seja feita a revisão. Existe um plano de manutenção estabelecido, que deve ser executado conforme descrito. Algumas unidades da empresa possuem oficina própria e outras não. Nesse caso, temos oficinas homologadas para a realização das manutenções, visando sempre manter o padrão de qualidade de nossos veículos.

A que serviços da Consigaz os veículos leves estão destinados?

Os veículos leves são utilizados pela equipe comercial, pós-vendas e equipe técnica.

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

Abastecemos em nossos postos internos.

“ Atendemos a todas as exigências especificadas em normas que regem nosso negócio e realizamos todo o controle de manutenção preventiva do sistema de gás dos caminhões ”

Não utilizamos cartão combustível, pois temos postos de abastecimentos em quase todas as nossas unidades. Para aquelas que não possuem internos, temos postos homologados. Os registros são feitos em nosso módulo de frotas, do sistema ERP (Planejamento de Recursos Empresariais), por meio de lançamentos diários, com os quais realizamos a gestão de média de consumo de nossos veículos.



“ Com a pandemia, houve a necessidade de rever procedimentos relacionados aos protocolos, para garantir a segurança de todos os colaboradores, clientes e parceiros ”

O GLP é proibido para uso automotivo no Brasil, mas liberado e incentivado na Europa. Quais as vantagens e desvantagens de usar um carro movido a gás? Vejo vantagens em relação ao custo e por ser menos agressivo ao meio ambiente. A desvantagem talvez seria ainda não haver estrutura de abastecimento de GLP.

A Consigaz possui alguma política de gestão de frota que garanta maior segurança no transporte de gás?

Sim, atendemos a todas as exigências especificadas em normas que regem nosso negócio, possuímos todas as certificações necessárias, temos treinamentos em formato EAD (Ensino a Distância) para todos os

colaboradores, além de realizarmos todo o controle de manutenção preventiva do sistema de gás dos caminhões. Como somos uma empresa com certificação ISO 9001, somos auditados também nesse quesito.

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

Estamos iniciando algumas discussões sobre esse assunto, mas em colegiado, não especificamente no setor de frotas. Estamos debatendo novas possibilidades e buscando novidades. Acreditamos que haverá uma mudança significativa que irá impactar todos os setores.

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

Acredito que sim. Acho importante os gestores participarem de eventos e terem conhecimento do assunto, para que possam disseminá-lo e colocá-lo em prática em suas empresas, onde atuam.

Que impactos a pandemia da covid-19 trouxe para a mobilidade corporativa e quais são os desafios dos gestores de frotas nesse contexto?

Com a pandemia, houve uma necessidade de rever alguns procedimentos relacionados aos protocolos, para garantir, principalmente, a segurança de todos os colaboradores, clientes e parceiros. Os desafios foram buscar alternativas para atender as necessidades de todos, pensando na melhor forma de prover recursos e manter o bem-estar, minimizando riscos de contágios neste momento.

“ Acho importante os gestores participarem de eventos e terem conhecimento sobre mobilidade, para que possam disseminá-lo e colocá-lo em prática nas empresas onde atuam ”

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

Utilizem ferramentas que possibilitem uma boa gestão e, principalmente, o engajamento de todos. E estejam sempre atentos a novos recursos, boas práticas, a tudo o que acontece no mercado. ■

IX CONGRESSO AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE 2021

EVENTO HÍBRIDO

PRESENCIAL – EM SÃO PAULO
ONLINE – PARTICIPE REMOTAMENTE

A AIAFA Brasil organiza o IX Congresso de Gestores de Frotas e de Mobilidade, o principal encontro de profissionais do setor Frotas do Brasil, em formato híbrido, a exemplo da edição passada.

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 25 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
25 de novembro de 2021

HORÁRIO
das 9h às 13h30

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

Edrei Carrenho

GESTOR DE FROTAS E SERVIÇOS DA CARGILL AGRÍCOLA SA

"A política de frotas tem de ser um instrumento vivo"



Fotos: Mauro Marques

Com as mudanças impostas pela pandemia da covid-19, a área de frotas da Cargill dedica mais atenção ao tempo em que os veículos estão parados e à segurança dos usuários quando voltarem às atividades completas. Gestor de frotas e serviços da empresa, Edrei Carrenho afirma que o novo contexto mudou a operação e a rotina.

Em 2015, o gestor concedeu uma entrevista à **AIAFANews** e afirma que, de lá para cá, a política de frotas da empresa passou por muitas mudanças e melhorias. "A política tem de ser um instrumento vivo, de acesso a todos os usuários, estar 100% alinhada às regras de segurança da empresa e às normas de trânsito", explica.

A Cargill é uma das maiores indústrias de alimentos do Brasil e está presente em

147 municípios, em 17 Estados, com 11 mil colaboradores. Tem uma frota de quase 1.200 veículos, dos quais 29% são de perfil executivo e 71% operacional. Dessa frota operacional, 50% são automóveis e 21%, picapes pequenas e médias. Na entrevista a seguir, Carrenho detalha mudanças da frota, que passou a ser terceirizada, e avalia que a mobilidade corporativa gera facilidades para todos os funcionários.

O senhor atua na gestão de frota da Cargill há 16 anos. Entre as suas atribuições, que porcentagem do seu tempo é dedicada à gestão da frota?

Hoje meu tempo dedicado à frota é de 40% e com foco na estratégia. Temos uma operação bem atuante com nossos usuários, visando proximidade e efetividade nos processos de gestão e política. Os

"Temos desafios diários e, na nossa gestão, o maior deles é a capilaridade da frota e as localidades que rodamos, pois estamos em todas as estradas do Brasil"

outros 60% da operação estão vinculados à gestora com a qual contamos no processo. Ela atua na gestão da manutenção, no atendimento de usuários, na gestão de multas, documentação e na gestão dos prestadores de serviço.

A frota da Cargill continua sendo própria?

Não. Em 2017, após seis meses de estudo financeiro e análise do mercado, a Cargill optou por operar com frota terceirizada na modalidade *leasing* operacional.

Que vantagens tem essa modalidade para a empresa?

Com a mudança, tivemos benefícios fiscais, redução de processos, redução de gastos indiretos (ativos fixo, impostos), redução no volume de notas faturadas e pagamentos, canal de atendimento focado no usuário, gestão completa de gastos, melhor qualidade na manutenção da frota, maior efetividade no uso da frota, digitalização das informações, proporcionando análises mais corretas. E, no meu ponto de vista, nossos usuários passaram a ter mais foco nas operações da empresa, ou seja, nos negócios da Cargill, deixando a operação de frota com um time capacitado e dedicado a essa função.

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

Buscamos trabalhar com marcas fortes, bem estabelecidas no País e que tenham produtos mais sustentáveis, seguros e de confiança para a nossa operação. E essa definição vem de análises de capacidade de rede de atendimento e disponibilidade logística de peças, suporte dos fabricantes, condições de mercado e produtos que possam atender nossas demandas. Outro ponto muito importante é a segurança. A Cargill coloca as pessoas em primeiro lugar em tudo que opera, e isso nos leva a focar na segurança dos nossos condutores. Com isso, na composição da frota, buscamos trabalhar com veículos que oferecem mais itens de segurança e, sempre que possível, com veículos de referência entre quatro e cinco estrelas, classificadas pela Latin NCap (Programa de Avaliação de Carros Novos para a América Latina e o Caribe). Sob essas condições, nossa frota é composta por modelos Volkswagen, General Motors, Fiat, Honda e Toyota, com trocas programadas no período de 36 meses.

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

Não diria que temos dificuldades na operação da frota. Temos desafios diários e, na nossa gestão, o maior deles é a capilaridade da frota e as localidades que rodamos. Estamos em todas as partes do Brasil, e creio que posso até afirmar que rodamos em todas as estradas do País. Isso traz o enorme desafio de buscar condições para atender e dar suporte aos nossos usuários em qualquer localidade.

E neste contexto de pandemia, quais são os desafios da gestão da frota da Cargill?
A palavra que resume isso na Cargill é se-



"Na pandemia, o desgaste da frota deixou de ser no uso diário e passou a ser no veículo parado e que, a qualquer momento, necessite voltar à operação com segurança"

gurança. A Cargill tomou como estratégia isolar ao máximo os funcionários, com o intuito de garantir a segurança e a saúde de todos. A frota parou de rodar, e os usuários começaram a exercer as funções de casa. Com isso, passamos a ter atenção no tempo em que os veículos estão parados e na segurança dos usuários quando voltarem a suas atividades completas. O desgaste da frota deixou de ser no uso diário e passou a ser no veículo parado e que, a qualquer momento, necessite voltar à operação com segurança. Por outro lado, para as operações que reduziram os turnos de trabalho e continuam a operar normalmente, passamos a ter mais atenção na utilização dos veículos, pois os condutores estão circulando em estradas e vias com trânsito muito reduzido. Isso traz a sensação de liberdade e segurança falsa com a redução da atenção durante o trajeto/deslocamento. A pandemia mudou nossos hábitos e o modo de ver e lidar com nossa rotina.

Como é a gestão do combustível?

Utilizamos cartões de combustível como meio de pagamento. É um modelo comum no mercado, mas que traz muita sinergia na operação e gestão. Dados simples,

como coleta de quilometragem, consumo de combustível por veículo ou modelos, auxiliam muito na gestão. São dados importantes para a análise do perfil da frota e servem, inclusive, como uma ótima base orçamentária. Não vejo uma frota operando no Brasil sem uma ferramenta de gestão de combustível. Facilidade como meio de pagamento, centralização de pagamentos, possíveis benefícios fiscais e digitalização de dados são de suma importância para a gestão de frota.

Em 2015, o senhor nos concedeu uma entrevista sobre os desafios da gestão de uma frota tão diversificada como a da Cargill. De lá para cá, a política de frotas da empresa mudou? Qual a importância de revisar a política de frotas?

Sim, tivemos muitas mudanças e melhorias na nossa política com um todo. Uma política que não é visitada, revisada periodicamente, que não acompanha as decisões e estratégias da empresa e do Código Brasileiro de Trânsito, não é uma política. A política tem de ser um instrumento vivo, de acesso a todos os usuários, estar 100% alinhada às normas, regras de segurança da empresa, responsabilidades e com as normas de trânsito.

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

Sim. A mobilidade é um produto dentro da gestão de frota, e essa função tem total sinergia com a frota. A mobilidade é uma tendência no nosso dia a dia. Na Cargill, começamos com a disponibilidade de um aplicativo de motoristas com abrangência nacional, e o futuro é cruzar as informações de utilização da frota com as condições de custo no deslocamento.



Incorporar a mobilidade nas atribuições dos gestores de frotas vai proporcionar crescimento profissional e mais reconhecimento interno?

Claro! A mobilidade, além de ter total sinergia com a gestão de frota, traz muita facilidade para todos os funcionários, gera agilidade, ainda mais quando você consegue vincular essa visão e oportunidade com as ações da empresa.

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

É um tema bem delicado, mas minha resposta é sim. A primeira coisa que vem na minha mente quando falamos em utilizar um veículo privado para atividade da empresa são as questões de responsabilidade dividida, segurança e obrigações. Reembolsar um funcionário que utiliza o veículo próprio a trabalho é simples e

pode ser muito prático. Mas você já parou para pensar na responsabilidade de garantir e até obrigar esse funcionário a ter um seguro do veículo, de garantir a segurança do veículo, o estado dos pneus, de saber como esse condutor utiliza esse veículo? São pontos que parecem simples, mas quando você coloca a empresa (CNPJ) para reembolsar o uso de um veículo privado, você passa a ter a obrigação de cobrir condições e situações, como um acidente, que pode acontecer com esse veículo. Nessa condição, a empresa entra de alguma maneira na divisão da responsabilidade do uso desse veículo.

Que consequências a pandemia trouxe para a área de frotas e mobilidade das empresas?

A pandemia trouxe muita transformação, mudança de cultura e quebra de paradigmas. Com tudo que já vinha acontecendo no mundo no início de 2020, conseguimos

nos preparar e transformar nossa gestão presencial para o modelo *online* com baixos transtornos. A maior consequência foi a sinergia das equipes e a velocidade de ações com todo mundo distante, de uma hora para outra. Recuperamos essa sinergia, mas ainda temos e estamos aprendendo a lidar com toda essa transformação. Todos se envolveram muito e estão dando o máximo para garantir as operações.

“A mobilidade, além de ter total sinergia com a gestão de frota, traz facilidade para todos os funcionários, gera agilidade, ainda mais quando você consegue vincular essa visão e oportunidade com as ações da empresa”

Quais são os desafios dos gestores de frotas e mobilidade na pandemia?

Garantir a segurança dos usuários e do time de gestão da frota, reavaliar os custos e as condições da frota com o baixo índice de utilização, não perder o foco em manter a facilidade e o atendimento dos usuários que precisaram continuar suas atividades e manter a frota em condições seguras de uso, mesmo estando com a maioria de veículos parados. Outro ponto, não menos importante, é o cuidado com as pessoas da equipe, com boas condições físicas e mentais diante do isolamento e possível sobrecarga de atividades.

Que dicas o senhor daria para outros gestores de frotas e de mobilidade para uma boa gestão? E como se manter atualizado nessa área?

A gestão de frota é viva e constante, por isso não abaixe a guarda, controle os custos, seja efetivo no monitoramento dos veículos e no comportamento dos condutores, seja proativo e busque estar alinhado às tendências de mercado. Procure manter históricos simples e com objetivos no resultado evolutivos da frota. Busque parceiros na operação da frota e não empresas/contratos que façam as obrigações da empresa. Leia sempre sua política de frota e mantenha-se alinhado às diretrizes da empresa, principalmente com as orientações e regras de segurança dos funcionários. Cada empresa tem suas particularidades e seu foco de ação. Use isso a seu favor e busque informações. Faça *benchmarking* para conhecer, aprender e divulgar as melhores práticas. E, o mais importante, tenha sempre na sua equipe pessoas com amor e paixão pelo que fazem. ■



E o VE Latino Americano se renovou, para 2021 o evento levará o nome de **VE Open**, em novo formato: **atualizado, seguro e em um espaço aberto.**

O mercado elétrico está passando por uma **grande transformação**. Existe uma preocupação real em buscar meios mais sustentáveis de mobilidade. Já enxergamos veículos como bikes e patinetes, carros híbridos e até mesmo os autônomos ganhando cada vez mais espaço **nas ruas.**

SETORES



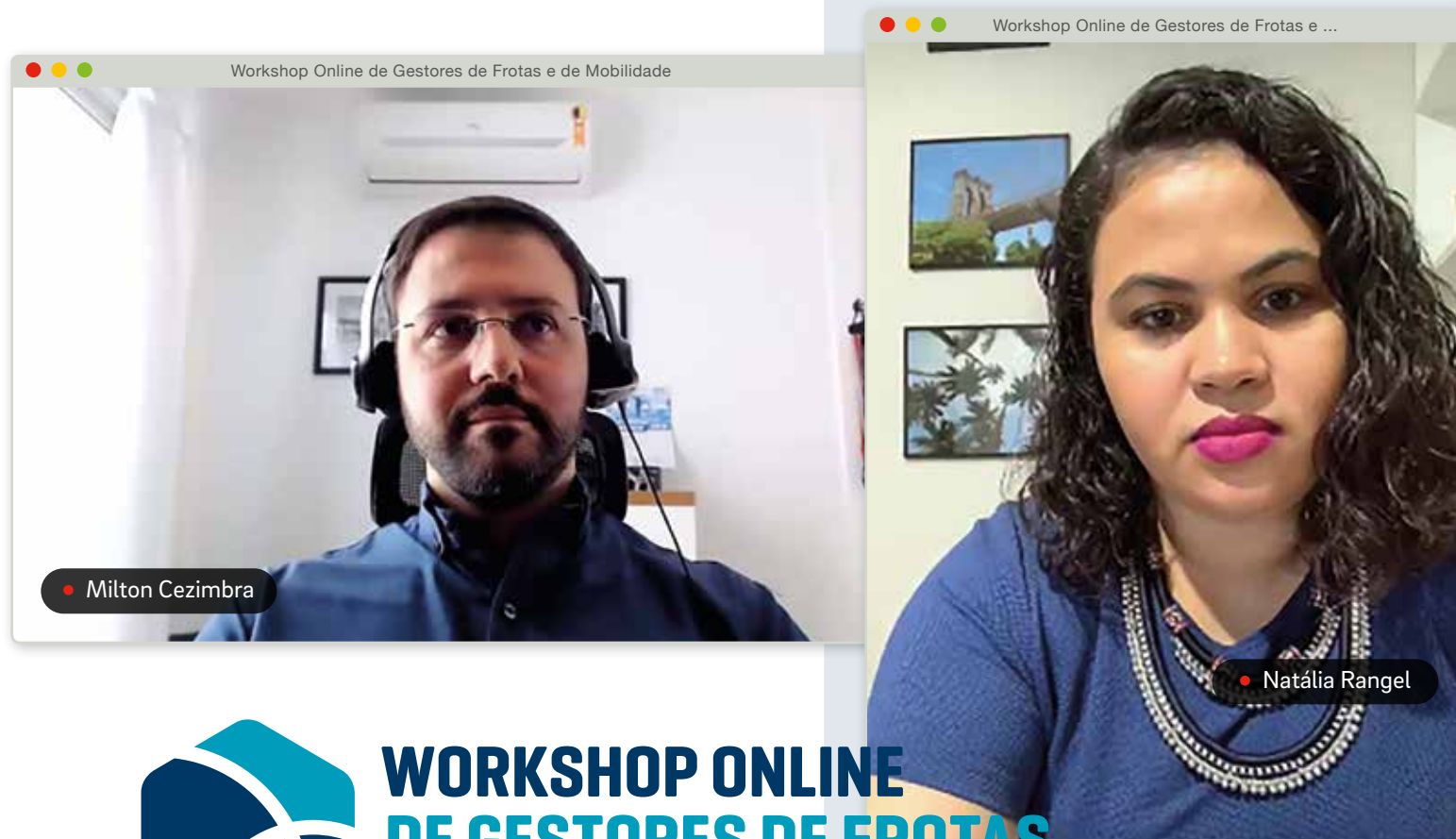
FAÇA PARTE DESSA EVOLUÇÃO! VENHA PARA O MUNDO ELÉTRICO!

Eventos complementares ao VE Open:



Informações: (11) 3063.1182 | contato@meseventos.com.br





WORKSHOP ONLINE DE GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE

Evento debate estratégias na área de frotas para enfrentar a pandemia

O Workshop Online de Gestores de Frotas e de Mobilidade do dia 15 de abril foi um sucesso de participação. O primeiro evento da AIAFA Brasil neste ano contou com o patrocínio da ALD Automotive e da Trimble.

Na abertura do evento, Jaume Verge, vice-presidente executivo da AIAFA, lembrou que a entidade tem se adaptado e contornado as circunstâncias que a pandemia impôs a todos. "Temos buscado alternativas para os eventos presenciais, como este Workshop Online, sempre sem nos esquecermos do objetivo da Associação, que é proporcionar o desenvolvimento profissional do gestor de frotas e de mobilidade, a troca de experiências e de boas práticas, como os cases de hoje", afirmou.

No primeiro bloco, Natália Rangel, gerente de contas da ALD Automotive Brasil, falou sobre "Política de frota e estratégias para enfrentar a pandemia". A gerente explicou que a ALD tem como plano para os próximos cinco anos se tornar "um provedor de mobilidade sustentável totalmente integrado e líder global no setor de frotas".

Natália ressaltou que política de frotas "é a principal ferramenta que permite ao gestor uma maior excelência no dia a dia, garante uma estratégia e reflete a cultura e os valores importantes para a companhia".

Primeiro encontro online do ano reúne traz boas práticas de gestão remota da mobilidade corporativa e troca de experiências entre gestores

A gerente orientou os participantes sobre os primeiros passos e os pontos a considerar para a construção da política de frotas, diante dos desafios da pandemia. "A política de frota é o coração de uma boa gestão.

Sem ela, não é possível que a empresa oriente os condutores sobre as responsabilidades na utilização do veículo e revele aos demais colaboradores suas responsabilidades perante sua frota também", enfatizou.



Mudanças

Natália trouxe o case de sucesso da Lundbeck, empresa farmacêutica especializada em tratamentos para doenças do cérebro e que tem uma frota de 90 veículos no Brasil, 130 no Cone Sul.

O gerente de supply, operações & TI da Lundbeck, Milton Cezimbra, apontou os desafios enfrentados pela empresa na pandemia e as mudanças na política de frota. "Quando a pandemia chegou, estávamos em fase de lançamento de produtos, então revisamos a frota de força de venda e aproveitamos para revisar a frota gerencial e executiva", disse.

Nesse sentido, a Lundbeck buscou soluções para otimizar a operação da frota, dando papel mais estratégico para o analista de frota e realizando um trabalho de reforço positivo, de estímulo para o condutor que cuida bem do veículo. A empresa também agregou novas soluções, como ações de impacto ambiental, para compensação de carbono, telemetria, entre outras.

O bloco foi encerrado com perguntas dos participantes, com destaque para a importância prática de criar uma política de frotas. "Prevenção, possibilidade de criar ações, trabalhar de forma antecipada a esses eventos e melhoria financeira", pontuou Natália. "Além de tudo isso, é preciso ter regras claras. Quando se tem muita zona cinzenta, isso gera desgaste", completou Cezimbra.

Gestão remota

No segundo bloco do Workshop Online, Rogério Perugini, consultor de negócios sênior da Trimble, abordou "A garantia de resultados com a gestão remota da

operação". Perugini indicou os principais desafios da gestão: "manter a disponibilidade e conservação dos veículos, garantir a segurança dos condutores, realizar um bom controle de gastos, garantir produtividade e reduzir custos com combustível e manutenções".

O consultor ressaltou que "um simples acidente pode causar uma fatalidade que não tem como mensurar" e deu exemplos práticos de como mudar o comportamento dos condutores para evitá-lo.

Para ele, a mudança está baseada em três pilares: tecnologia e normas (como telemetria "couch"); sistema de gestão de comportamento não seguro; e melhoria na cultura, com ranking dos condutores com piores indicadores, para atuações pontuais, e dos melhores, para uma estrutura de

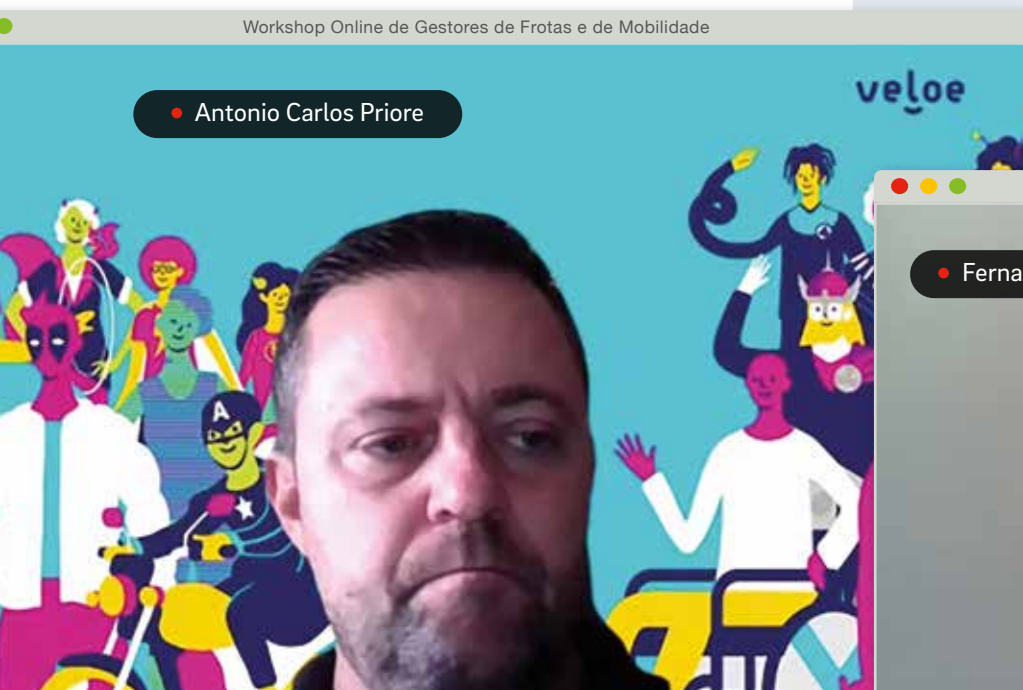
reconhecimento e reforço positivo. "Com a telemetria, temos todo o esquema para essa mudança efetiva do comportamento do motorista", reforçou.

O evento foi encerrado com mais uma rodada de perguntas e respostas. Jordi Solé, diretor da AIAFA Brasil, convidou os gestores de frotas e de mobilidade a participarem dos próximos encontros.

Gleyson Viri, supervisor de frota corporativo da Consigaz Distribuidora de GLP, disse que é uma grande experiência participar dos Workshops da AIAFA. "Os cases de sucesso são muito interessantes e acrescentam na minha carreira. Os gestores das empresas ADL e Trimble abordaram os temas de uma forma excelente, e pude colocar em prática os conselhos de gestão de frota que eles deram", afirmou. ■

A AIAFA Brasil agradece os patrocinadores do Workshop Online de 15 de abril de 2021:





WORKSHOP ONLINE DE GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE

Segundo encontro virtual apresenta soluções inovadoras para frotas

O Workshop Online de Gestores de Frotas e de Mobilidade do dia 13 de maio foi realizado com sucesso e participação ativa do público. O segundo evento da AIAFA Brasil neste ano contou com o patrocínio da Veloe e da GolSat Tecnologia.

O diretor da AIAFA Brasil, Jordi Solé, abriu o evento agradecendo aos gestores de frotas e de mobilidade por mais um Workshop Online, modalidade lançada na agenda da entidade para se adequar às circunstâncias da pandemia da covid-19. "Temos planos de poder voltar com os eventos presenciais em breve, mas nossa prioridade é que tudo seja feito com segurança para todos", ressaltou.

No bloco da Veloe, Antonio Carlos Priore, superintendente comercial da Alelo, falou sobre o tema "Gestão de frotas eficiente, visando a redução de custos e a consolidação de informações". A Alelo é uma empresa de serviços financeiros especializada em benefícios, incentivos e gestão de despesas corporativas. E a Veloe é uma unidade de negócios da Alelo especializada em soluções de mobilidade urbana e gestão de frotas.

Evento reúne novidades na área de gestão de pedágios e outras despesas automotivas, além de mostrar resultados de ferramentas de telemetria

Priore explicou que, além da gestão de pedágios e Vale Pedágio, a empresa oferece produtos como o Alelo Frota, plataforma que gerencia todas as despesas automotivas como combustível, manutenção e

documentação. "Com o Alelo Frota, você tem controle total o uso dos cartões e acompanha indicadores para reduzir custos e aumentar a produtividade de sua empresa", afirmou aos gestores de frotas.



O superintendente falou também sobre as vantagens do Adesivo Veloe para frota leve ou pesada, tag que permite que os veículos passem pela cabine automática nos pedágios. "Você pode fazer tudo tanto no aplicativo como no site, é uma forma muito usual e fácil de se operar", disse.

Priore convidou o cliente Fernando Caprari, supervisor de facilities do grupo Verzani & Sandrini, para apresentar o caso de sucesso. A empresa oferece soluções de higienização, segurança patrimonial e eletrônica, gestão de estacionamentos, gestão e manutenção de ativos e tem uma frota de 750 veículos leves e 80 caminhões.

Caprari atua há 11 anos na área de gestão de frotas da empresa e lembrou que a parceria com a Alelo/Veloe iniciou há quatro anos. "E ao longo do tempo nossa demanda foi crescendo, hoje temos 1.700 cartões ativos, porque além de veículos, temos a maquinaria. Com essas ferramentas, conseguimos ter o controle online das transações", explicou o gestor.

Segundo Caprari, com telemetria e relatórios da Alelo, consegue visualizar se o carro não estava no local do abastecimento, por exemplo, e identificar alguma possível má conduta.

"Além das ferramentas do aplicativo, temos o serviço 24 horas. Eles (Alelo) são comprometidos, atendem de forma rápida. Sabem que veículo parado traz prejuízo para a empresa", comentou o supervisor.

Inovação

No segundo bloco do Workshop Online, Paulo Ionta, gerente regional de vendas da GolSat, abordou o tema "Como integrar inovação e comunicação na gestão de frotas". Explicou que a empresa especialista em tecnologia para a gestão de frotas leves tem foco na segurança dos condutores.

"Nosso objetivo é salvar vidas, ajudar os gestores com materiais, educação, conscientização, e a consequência disso tudo é redução de custos", ressaltou Ionta. "Entregamos, sim, inovação e tecnologia, mas é muito necessária a ação humana de gerir os dados."

O gerente apresentou a solução Golfleet e afirmou que a empresa vive em atualização constante e é pioneira em vários itens. "Saímos de uma gestão de telemetria para uma gestão de frota completa."

Para o caso de sucesso, Ionta convidou a cliente Vânia Vilela, coordenadora de serviços administrativos da Atlas Copco, empresa líder de mercado de compressores de ar e outros produtos industriais e com uma frota de 600 veículos leves no Brasil.

Vânia Vilela lembrou que, no início, somente os carros dos técnicos de campo empregavam telemetria, mas hoje toda a frota tem esse controle. "Às vezes idealizamos a telemetria, que vai ser tudo muito fácil, mas na verdade é um trabalho a quatro mãos. Não adianta ter uma ferramenta excelente se você não fizer um trabalho de cultura de segurança", disse, sobre a parceria com a GolSat.

Vilela explica que, para administrar o "mundo de informações" que os gestores recebem, a empresa criou parâmetros como o de velocidade máxima a 120 km/h, que geram gráficos de comportamento de risco.

Segundo a coordenadora da Atlas Copco, a comunicação com os gestores e condutores melhorou. "A mensagem que passamos é que 'você não está sendo rastreado, estamos cuidando da sua segurança'." Mas Vilela lembra que "é um trabalho de muita insistência, de formar essa cultura de segurança, e a gestão de frota é de aprendizado constante".

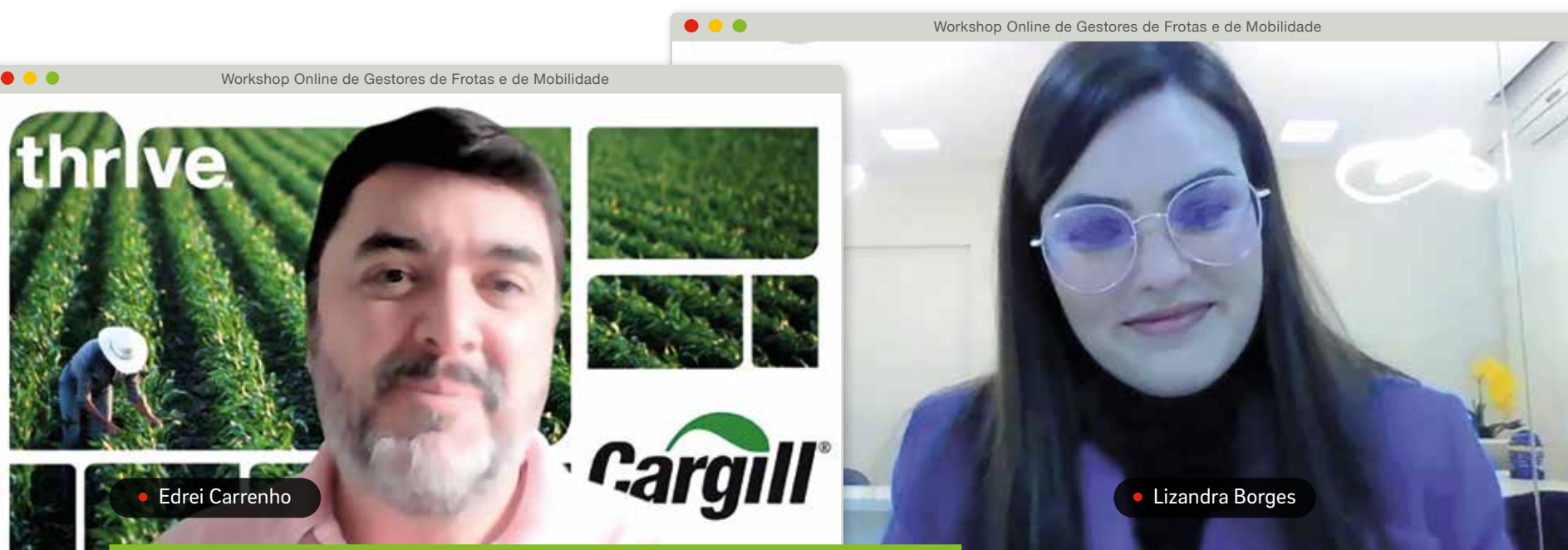
Como em todo Workshop da AIAFA Brasil, no final de cada bloco, os participantes puderam enviar perguntas aos palestrantes e fazer networking.

Rozi Marie de Oliveira, gestora de mobilidade do Comitê Corporativo dos Gestores de Mobilidade, disse que os Workshops da AIAFA são sensacionais e uma oportunidade para os participantes apresentarem as dificuldades do dia a dia e debaterem possíveis soluções com as empresas. "O mais importante é a troca de experiência entre fornecedores e cliente", ressaltou. ■

A AIAFA Brasil agradece os patrocinadores do Workshop Online de 13 de maio de 2021:

golsat

veloe



Cases revelam resultados práticos de soluções para frotas



WORKSHOP ONLINE DE GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE

Soluções inovadoras, processos eficientes e resultados práticos são aspectos que permearam as duas palestras do **Workshop Online de Gestores de Frotas e de Mobilidade** do dia 17 de junho. A terceira edição do ano do evento da **AIAFA Brasil** foi realizada em parceria com a Mònaco Gestão em Documentação de Frotas e a ValeCard.

"O objetivo do Workshop é focado a aplicações práticas das soluções e serviços que as empresas oferecem para as suas frotas", ressaltou o vice-presidente executivo da **AIAFA**, Jaume Verge, na abertura do evento.

"Nosso intuito é conectar montadoras, locadoras, prestadoras de serviços a vocês, gestores de frotas e de mobilidade, e ao mesmo tempo gerar conteúdo relevante para a sua gestão. A ideia é que, a partir de compartilhamento de experiências, vocês possam aplicar essas metodologias nas suas empresas", completou Jordi Solé, diretor da **AIAFA Brasil**.

Resultados e segurança

No primeiro bloco do Workshop Online, Lizandra Machado Pires Borges, coordenadora de Novos Negócios e Relacionamento da Mònaco, apresentou o tema "Gerando resultados e segurança a partir de processos eficientes".

Terceira edição mostra como gestores conseguiram reduzir custos a partir do uso de ferramentas inovadoras de gestão de multa e tecnologia na área de combustível

A coordenadora explicou que a empresa, com sede em Caxias do Sul (RS), oferece soluções para frotas próprias ou locadas e atende desde o emplacamento, passando por gestão documental e de infrações, até desmobilização da frota. "Gerenciamos mais de 70 mil veículos simultaneamente com mais de R\$ 12 milhões de *savings* gerados para os nossos clientes", disse.

A Mònaco convidou para o *case* de sucesso Edrei Carrenho, gestor de frotas e serviços da Cargill, multinacional que no Brasil tem sede em Uberlândia (MG) e que atua na produção e o processamento de alimentos. O gestor contou que em 2017,

depois de um estudo para entender o cenário econômico, a Cargill migrou de frota própria para terceirizada, que passou de 838 veículos leves para 1.126 (*leia a entrevista da página 8*).

Um dos desafios era descentralizar a gestão de multas. Na época, cada unidade gerenciava sua frota, e a gestão contava com até 45 despachantes entre parceiros locais. "Era tudo desconectado, o número de multas era alto, havia restrições no Cadin, situações inesperadas para gerenciar, faltava visibilidade do volume total de infrações. Era uma gestão reativa, com dificuldade para tomar decisões. Mais de

70% das multas eram absorvidas pela Cargill, não tinha nem como saber se eram da empresa ou não", lembrou Carrenho.

O plano de ação com a Mònaco consistia em uma descentralização digitalizada. "Antes, não conseguíamos entender se o número de multas era verdadeiro, então mudamos para ter uma visão sistêmica da frota. E começamos a entender o comportamento do condutor, passamos a criar ações focadas nas necessidades da frota e em direção defensiva".

Hoje 95% das infrações são reembolsadas pelos funcionários e há somente uma pessoa na equipe, alinhada com a Mònaco, para toda a operação de infrações. "Não preciso mais das 26 pessoas ligadas à gestão da frota ou 45 despachantes para este serviço."

O resultado dessas mudanças foi de R\$ 718.867,82 de *savings* de 2017 a 2021, pagando multas com desconto, evitando "remultas" e reembolsando infrações.

Para Carrenho, a gestão das multas ficou mais rápida e menos burocrática, com equipe mais focada em apoiar e gerenciar. "Passamos a ser estratégicos, a pensar em como reduzir as multas, e nos tornamos mais seguros para a tomada de decisões."

O gestor assinalou ainda que a empresa tinha uma média de 2.400 multas por ano, duas por carro. "Para a Cargill, que pensa tanto em segurança, os números eram altíssimos", disse. A diminuição chegou a 750 multas por ano antes da pandemia – hoje as operações da frota estão reduzidas.

Alta performance

No segundo bloco do Workshop Online, Leandro Ferraz de Oliveira, gerente regional da ValeCard, abordou o tema "Tecnologia aplicada à gestão integrada de alta performance para geração de resultados".

Ferraz explicou que a ValeCard tem sede em Uberlândia (MG) e 26 anos de mercado, com 1 milhão de usuários e 20 mil clientes ativos. A empresa conta com uma rede de 25 mil postos de combustíveis e oficinas credenciadas em todo o Brasil, tem 530 mil veículos gerenciados e 13 milhões de litros de combustíveis consumidos pelos clientes corporativos ao mês.

"O intuito é trazer aos gestores uma solução cada vez mais completa para exercer suas atividades", enfatizou Ferraz.

Quem relatou o *case* de sucesso foi Rafael Lino, gestor corporativo de frota da Endicon Engenharia, distribuidora de energia elétrica do Ceará. A companhia tem uma frota de 510 veículos leves e pesados e participou de um projeto de seis meses com a ValeCard.

Lino comentou que o preço do litro de diesel e gasolina vem sofrendo ajustes constantes e frequentes que impactam o negócio e que as ferramentas da ValeCard

apoiam nesse indicador, com centenas de postos da rede, bloqueio de postos não escolhidos etc.

Outro fator chave é o indicador de km/l. "São 1.300 condutores, não fixos. Às vezes, para atendimentos emergenciais, um veículo tem troca de motorista três vezes ao dia. Quando a meta não era atingida, o condutor era reorientado ou descredenciado", disse. Segundo Lino, a ferramenta da ValeCard nesse indicador "mexeu com todo o organismo operacional, de modo que todo mundo teve possibilidade de enxergar o impacto do combustível na operação".

"O resultado final é uma grande conquista, em relação à dimensão de negócio. O total economizado foi R\$ 532,08 em apenas uma unidade de negócio. Com certeza impactou na rentabilidade de Endicon. Sem a ferramenta da ValeCard, não conseguiríamos chegar a esse resultado financeiro e operacional", reforçou Lino.

Outras ações foram tomadas paralelamente, segundo o gestor: redução de excessos de velocidade, realização rigorosa das manutenções preventivas e mantendo a originalidade do veículo, sanção administrativa aos condutores incorrigíveis e aos líderes omissos, acompanhamento semanal e mensal do desempenho (km/l).

Os dois blocos do Workshop contaram com rodadas de perguntas do público. Jordi Solé encerrou o evento, convidando a todos para os próximos encontros.

Leandro Ferraz elogiou o formato do evento. "Queria parabenizar vocês, da **AIAFA**, pelo trabalho que têm desenvolvendo, principalmente pelo conteúdo. A apresentação dos *cases* prova que o intuito de vocês não é trazer uma empresa para vender seus produtos, mas sim mostrar o que a empresa pode contribuir na gestão de frotas dos seus clientes", disse Ferraz. ■

A **AIAFA Brasil** agradece os patrocinadores do Workshop Online de 17 de junho de 2021:





Objetivo 00

Um desafio para o gestor de mobilidade

Neste artigo, vou focar em um aspecto da evolução na gestão de mobilidade, que acredito que deveríamos priorizar. Eu o chamo de “Objetivo 00”, que claramente quer dizer zero acidentes e zero emissões. Não é um objetivo fácil nem rápido, mas justamente por isso deveríamos concentrar nossa atenção nele.

Nos anos 1970, prevalecia a teoria de que o objetivo principal das empresas era maximizar o benefício dos acionistas. No entanto, eventualmente essa teoria começou a ser vista como incompleta e “imediatista”. As empresas se deram conta de que, além de retribuir aos acionistas, têm obrigações com seus empregados e com a sociedade. E, mais recentemente, aceitaram que também têm uma obrigação com o meio ambiente.

Uma das consequências mais interessantes dessa evolução foi que, ao ampliar os objetivos da empresa, ela melhorava e o retorno ao acionista aumentava. Não é difícil entender que uma companhia que cuida e motiva seus empregados e oferece uma contribuição positiva à sociedade melhora sua imagem no mercado, especialmente diante dos clientes e fornecedores. Como consequência, a empresa funciona melhor e tudo melhora para ela.

Na minha opinião, as companhias que chegaram a esse ponto cumpriram certas condições. E a principal delas é que essas obrigações com o acionista, com os empregados, com a sociedade e com o meio

Todo gestor de frotas e de mobilidade deveria ter como prioridade conseguir uma mobilidade corporativa com zero acidentes e zero emissões. Não é um objetivo fácil nem rápido, mas justamente por isso é necessário dar atenção a ele.

ambiente foram gradativamente incorporadas ao modelo de negócio da empresa e foram rentáveis. Isso nem sempre é fácil, mas é possível.

O ano 2017 foi o primeiro da história em que não houve vítimas fatais na aviação comercial. Infelizmente, isso não voltou a ocorrer desde então. Mas isso não muda o fato de que o objetivo da indústria da aviação comercial continua sendo zero acidentes.

Seguindo essa linha, minha sugestão é que a mobilidade corporativa inclua o “Objetivo 00” entre seus objetivos de eficiência. E, para atingi-lo, temos de conseguir que o caminho até ele seja rentável, mensurável e visível. Mas como podemos conseguir isso? Não é uma tarefa fácil, mas conheço vários gestores de mobilidade que estão trabalhando nisso e gostaria de contribuir para que outros mais se somem à causa.

A mobilidade corporativa deve incluir o “Objetivo 00” entre seus objetivos de eficiência. Para atingi-lo, temos de conseguir que o caminho até ele seja rentável, mensurável e visível



Investir em segurança

As frotas corporativas, especialmente as que profissionalizaram sua gestão, têm sido as que sempre lideram as mudanças. Elas foram as primeiras a adotar novas tecnologias de controle e segurança, na busca por aumentar a eficiência.

Também foram as primeiras a aceitar que um veículo com boa manutenção é mais eficiente e as primeiras a aprenderem que a diminuição de acidentes reduz gastos. Quando os *airbags* apareceram, foram as primeiras a introduzi-los em suas frotas. Sou velho o bastante para lembrar que muitas frotas exigiam utilizar o cinto de segurança vários anos antes de se tornar obrigatório.

E por que tem sido assim? Simplesmente porque os gestores profissionais aprenderam que reduzir os acidentes era bom e que, além disso, era um investimento rentável. Acredito que o compromisso das frotas corporativas em reduzir acidentes é um bom exemplo a seguir no caminho para alcançar o objetivo de zero emissões.

Os primeiros esforços para aumentar a segurança e reduzir acidentes estiveram mais relacionados com o veículo e as melhorias oferecidas pelas fabricantes. O papel crucial das frotas corporativas foi o de serem as primeiras a adotá-los, e até serviram de inspiração para melhorias posteriores. As frotas corporativas são, sem dúvida, mais modernas, mais limpas, melhor



Se queremos que o “T” do TCO signifique realmente “Total”, temos de ser coerentes e considerar o custo das emissões

mantidas e com mais equipamento de segurança que a grande maioria da frota em circulação – em qualquer país.

O passo seguinte foi trabalhar com os condutores. Treinamentos de direção segura se tornaram mais comuns, não só em técnicas de condução, como também trabalhando no comportamento dos condutores.

Rapidamente, os gestores descobriram que a diminuição de acidentes era um dos métodos mais eficazes de redução de gastos. E à medida que aprendemos a combinar

as vantagens das tecnologias com os treinamentos em segurança dos condutores, surgiram resultados surpreendentes de redução de índice de acidentes e de imobilizações dos veículos e aumento da motivação dos próprios condutores. Hoje em dia, muito poucas companhias duvidam do retorno do investimento em treinamentos dos condutores e em ferramentas tecnológicas. E, possivelmente, aqueles que ainda duvidam é porque não experimentaram isso.

Para as frotas corporativas que já estão trabalhando em segurança, minha sugestão é que não expressem seus objetivos



OUROVERDE

AIAFA Associação Internacional de Administradores de Frotas e de Mobilidade BRASIL



Uma vez mais, as frotas corporativas são as que estão liderando essa transformação. E os gestores de mobilidade são os que estão liderando essa mudança dentro das companhias

de reduzir uma porcentagem do índice de acidentes. Evidentemente, a forma que devemos trabalhar é a redução de sinistros, mas o objetivo deveria ser zero. Zero acidentes é o único objetivo aceitável, embora saibamos que o caminho é longo e difícil. E assim como na indústria da aviação comercial, atingir o objetivo em um ano não garante o mesmo no ano seguinte. Mas o objetivo permanece. Para muitas companhias, o mais perigoso que pedem que um empregado faça é conduzir um veículo. Por que deveríamos tratá-lo de forma diferente à de uma construtora que pede que um empregado suba um arranha-céu em construção?

Neutralizar emissões

Se passamos agora para o objetivo de "zero emissões", é razoável admitir que chegar a neutralizar as emissões de uma frota é complexo, e somos obrigados a pensar em um prazo maior. Assim como a segurança, esse é um caminho que devemos percorrer, e, em muitos casos, estamos só no começo.

Na década de 1970, os custos da frota eram calculados somando o preço de compra dos veículos e a estimativa de combustível. Ao longo dos anos, foi se desenvolvendo o conceito de TCO (Custo Total de Propriedade, na sigla em inglês) para incluir componentes como desvalorização, seguros, manutenção, impostos, pneus e outros.

O passo seguinte foi incorporar o conceito de valor, ou seja, considerar qual seria a composição e a utilização da frota que maximiza a contribuição de valor para a companhia. E aqui se incluem aspectos como segurança, motivação do condutor, otimização de rotas etc. Esses foram passos importantes para incorporar a frota no modelo de negócio da empresa.

Em relação ao objetivo de "zero emissões", obviamente, isso não é projeto de um ano, certamente nem de cinco anos. Não quero ser mal interpretado. Não estou sugerindo que todos os veículos devem ser elétricos nem híbridos. No entanto, quan-

to antes os experimentemos e aprendamos todas as implicações de sua utilização, mais bem embasadas serão suas decisões sobre como deverá ser a transição.

Infelizmente, a transição completa ainda não é possível. Disponibilidade, níveis de custo, infraestrutura (ou a falta dela) e até razões operativas e logísticas até agora não a permitem. Mas precisamos avançar, e uma vez mais as frotas corporativas lideram e apontam o caminho.

Conscientizar a empresa

Até poucos anos atrás, as reduções em emissões se deveram principalmente ao fato de que as fabricantes produziam veículos cada vez mais limpos, o que, por sua vez, estava motivado por regulamentações dos países. Mas gradativamente a conscientização das pessoas e da sociedade em geral foi crescendo.

Uma maioria de empresas usuárias de frotas há anos tem se posicionado eticamente em assuntos como igualdade de gênero, erradicação do trabalho infantil e outros temas que também consideram importantes. Tudo isso teve êxito porque, para além de considerações éticas, aumentou a motivação e produtividade, quer dizer, foi rentável.

Agora muitas empresas já se posicionaram eticamente em relação ao meio ambiente. O passo seguinte é incorporá-lo ao modelo de negócio da empresa e conseguir que seja rentável.

Uma forma de começar é aceitar que as emissões são ruins e têm um custo ambiental real. O segundo passo é medir esse custo. E o terceiro é incorporar esse custo quando analisamos o TCO dos veículos para renovar a frota. Se queremos que o "T" do TCO signifique realmente "Total", temos de ser coerentes e considerar o custo das emissões.

Por outro lado, não se deve subestimar que a forma mais fácil de reduzir emissões é reduzir os deslocamentos desnecessários. Um ensinamento de 2020 é que podemos reduzir as emissões de forma rápida e simples.

Medir o custo ambiental

Não posso oferecer uma fórmula concreta sobre como medir o custo ambiental, mas outra vez a indústria aeronáutica nos dá uma pista. Seguramente, muitos devem ter notado que, ao comprar uma passagem de avião, nos oferecem pagar um pequeno extra para compensar as emissões da nossa viagem. Mas o que sim sabemos é que se um veículo circula 120.000 km emite ao redor de 15 toneladas de CO₂. E isso tem um custo ambiental real, o qual devemos tentar reduzir.

Uma vez mais, as frotas corporativas são as que estão liderando essa transformação. E os gestores de mobilidade são os que estão liderando essa mudança dentro das companhias.

Em muitos casos, a questão é como convencer ao restante da empresa. Na minha opinião, a resposta passa por demonstrar que pode ser rentável. E essa rentabilidade virá por meio de:

- Aumentar a eficiência através de satisfação e motivação de empregados;
- Melhorar a imagem da empresa interna e externamente;
- Tornar esse objetivo parte do modelo de negócio da empresa.

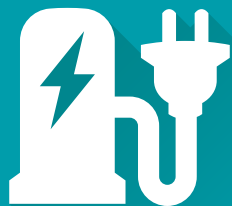
Talvez chegue um tempo em que a utilização de combustíveis fósseis na mobilidade será como fumar e se tornará socialmente incorreto.

Os gestores de mobilidade são os especialistas. Vocês são os que lideraram todas as melhorias que comentamos aqui e deveriam se sentir orgulhosos disso. Agora este novo desafio está nas suas mãos, e trabalhar nisso pode ser muito satisfatório. Devemos guiar nossas companhias até o "Objetivo 00" e assegurar-nos de que esta nova mobilidade que estamos criando não seja apenas diferente, mas que seja melhor. ■

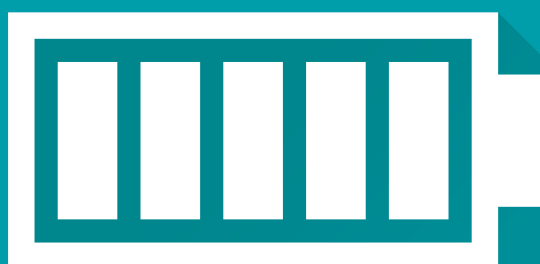


José Luis Criado-Pérez
CEO da Mobility Consultants





GUIA FROTAS 2021



MONTADORAS

AUDI	23	KIA	27
BMW	23	MERCEDES-BENZ	28
CAOA CHERY	24	NISSAN	28
CHEVROLET	24	STELLANTIS	29
FORD	25	RENAULT	30
HONDA	25	TOYOTA	30
HPE AUTOS	26	VOLKSWAGEN	31
HYUNDAI	26	VOLVO	31
JAGUAR - LAND ROVER	27		

LOCADORAS / GESTORAS

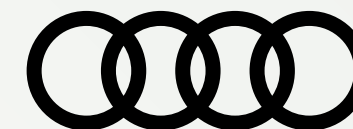
ALD	33	LOCALIZA	37
ARVAL	34	MOVIDA	38
LEASEPLAN	35	OURO VERDE	39
LM FROTAS	36	UNIDAS	40

PRESTADORAS DE SERVIÇOS

BOSCH	42	SASCAR	45
GOLSAT	43	TICKETLOG	46
ITURAN	44	TRIMBLE	47
MÔNACO	44	VELOE	48



Audi



MARCA

Audi

MODELOS

A3 Sedan
A3 Sportback
A4 Sedan
A5 Sportback
A6 Sedan
A7 Sportback
Q3
Q5
Q7
Q8
e-tron
e-tron Sportback
e-tron S
RS 6 Avant
RS 7 Sportback
RS Q3
RS Q8
R8
RS4 Avant
RS5 Sportback
RS Q3 Sportback
TTRS

DIRETOR DE VENDAS

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



MARCA

BMW

MODELOS

118i
218i
320, 330e , 340i, M3
530e 
745 Le 
X1, X2, X3 , X4, X5 , X6, X7
Z4
BMW i3 

BMW Group

GERENTE DE VENDAS CORPORATIVAS

André Seneghin

(11) 5186 0400

andre.seneghin@bmw.com.br



MARCA

MINI

MODELOS

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

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

CAOA Chery

**GERENTE EXECUTIVO COMERCIAL**

Tai Kawasaki

✉ tai.kawasaki@caoachery.com.br

**GERENTE DE VENDAS**

Mauricio Baraldi

✉ mauricio.baraldi@caoachery.com.br

**CONSULTOR**

Kleber Gonçalves

✉ kleber.goncalves@caoachery.com.br

ENDEREÇO

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

MARCA

CAOA CHERY

MODELOS

TIGGO 2
1.5 LOOK MANUAL
1.5 SMILE AUTOM
1.5 LOOK AUTOMÁTICO
1.5 ACT AUTOMÁTICO

TIGGO 3x
1.0 TURBO PLUS
1.0 TURBO PRO

ARRIZO 5
1.5T RTS

ARRIZO 6
1.5T GSX

TIGGO 5x
1.5T TXS

TIGGO 7
1.5T TXS

TIGGO 8
1.6 TGD TXS

Ford

**MARCA**

Ford

MODELOS

Ranger 2.2 Diesel
Ranger 3.2 Diesel
Edge ST 2.7 V6 Biturbo Ecoboost
Mustang Mach1 5.0 V8
Bronco Sport 2.0 Ecoboost
Territory 1.5 Turbo Ecoboost GTDi
Transit 2.0 EcoBlue

ENDEREÇO

Ford Motor Company Brasil Ltda
Avenida Doutor Cardoso de Melo, 1336
Térreo, Vila Olímpia
São Paulo, SP
CEP 04548-004
www.ford.com.br

**GERENTE DE VENDAS**

Flavio Costa

T (11) 97522 9587

**SUPERVISOR DE VENDAS DIRETAS**

Cristiano Cruz

C (11) 4174 5658
ccruz13@ford.com

**KEY ACCOUNT GRANDES FROTISTAS/LOCADORAS**

Michelle Negri

C (11) 4174 4050
mnegri3@ford.com

**KEY ACCOUNT GRANDES FROTISTAS/LOCADORAS**

Andre Chianca

C (11) 4174 4822

**KEY ACCOUNT GRANDES FROTISTAS/LOCADORAS**

Rubens Brun

T (11) 95317 7841
rbrun@ford.com

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

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

www.chevrolet.com.br



Honda

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
www.honda.com.br/automoveis
www.honda.com.br/automoveis/vendas-diretas/pessoa-juridica

SUPERVISOR VENDAS

Luiz Henrique Sanches

✉ luiz_henrique@honda.com.br

CONSULTOR VENDAS DIRETAS

Roberta Ferracioli

T (19) 98443 3775
roberta_mendes@honda.com.br

CONSULTOR VENDAS DIRETAS

Pedro Henrique Rodrigues

C (19) 98434 0043
pedro_rodrigues@honda.com.br

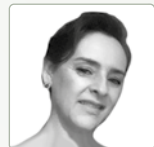
HPE Autos

**DIRETOR COMERCIAL**

Julio Fiorin

T (11) 5694 2807

E juliofiorin@hpeautos.com.br

**GERENTE DE VENDAS DIRETAS**

Sandra Santos

T (11) 5694 2861

E sandrasantos@hpeautos.com.br

**CONSULTOR DE VENDAS DIRETAS**

Janson R. do Nascimento

T (11) 5694 2735

C (11) 94552 4626

E jansonnascimento@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



Drive your Ambition

MARCA

Mitsubishi

MODELOS

L200 TRITON

GL* / GLS AT* / OUTDOOR

GLX / OUTDOOR GLS AT / SPORT

GLS AT / SPORT HPE / SPORT

HPE-SASX 2.0

ASX

GLS 2WD

OUTLANDER SPORT

GLS 2WD / HPE 2WD / HPE AWD

ECLIPSE CROSS

GLS / HPE / HPE-S / HPE-S S-AWC

OUTLANDER

2.0L HPE / 3.0L V6 HPE-S /

2.2L DIESEL HPE-S

PAJERO SPORT

HPE / HPE COMFORT PACK /

HPE-S

**MARCA**

Suzuki

MODELOS

JIMNY

4WORK (LC) / 4ALL / 4SPORT /

4SPORT FOREST

SCROSS

4STYLE-S ALLGRIP AT

VITARA

4SPORT ALLGRIP 1.4T AT SE /

4STYLE ALLGRIP 1.4T AT SE

JIMNY SIERRA

4YOU ALLGRIP 1.5 MT /

4YOU ALLGRIP 1.5 AT /

4STYLE ALLGRIP 1.5 AT

**MARCA**

Jaguar

MODELOS

XE

XF

E-PACE

F-PACE

I-PACE

F-TYPE

**MARCA**

Land Rover

MODELOS

DEFENDER

DISCOVERY SPORT

DISCOVERY

RANGE ROVER EVOQUE

RANGE ROVER VELAR

RANGE ROVER SPORT

RANGE ROVER

Jaguar - Land Rover

**GERENTE VENDAS CORPORATIVAS BRAZIL & LATIN AMERICA**

Mário Henrique Cardoso Paziani

T (11) 5056 7437

E mpaziani@jaguarlandrover.com

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

Hyundai

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

Thiago Lemes

T (11) 5186 7500

E thiago.lemes@hyundai-brasil.com

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

Renner Ramos

T (11) 5186 7655

E renner.ramos@hyundai-brasil.com

**BRAZILIAN FLEET & RENTAL SALES SPECIALIST**

Patrícia Stival

T (11) 5186 7525

E patricia.stival@hyundai-brasil.com

ENDEREÇO

Hyundai Motor Brasil

Av. das Nações Unidas 14.171

21º andar Torre Crystal

Vila Gertrudes - São Paulo, SP

CEP 04794-000

T (11) 5186 7500

W www.hyundai.com.br

MARCA

Hyundai

MODELOS

New HB20 Hatch

1.0 12V Flex (Sense, Vision, Evolution) MT5

1.6 16V Flex (Vision) MT6 / AT6

1.0 TGDI 12V Flex (Evolution, Sport, Diamond) AT6

New HB20 Sedan

1.0 12V Flex (Vision, Evolution) MT5

1.6 16V Flex (Vision) MT6 / AT6

1.0 TGDI 12V Flex (Evolution, Diamond) AT6

New HB20X

1.6 16V Flex (Vision) MT6 / AT6

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

Creta

1.6 16V Flex (Attitude) MT6

1.6 16V Flex (Action, Smart Plus, Limited) AT6

2.0 16V Flex (Prestige) AT6



KIA

MARCA

KIA

MODELOS

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

T (11) 4024 8000

W www.kia.com.br

**DIRETOR COMERCIAL**

Anselmo Borgheti

C (11) 4024 8000

E aborgheti@kia.com.br

**GERENTE DE VENDAS**

Ronaldo J. Martins

E ronaldo.martins@kia.com.br

**DIRETOR TÉCNICO**

Gabriel Loureiro

E gabriel.loureiro@kia.com.br

Mercedes-Benz

MODELOS

A 200 Sedan Advance
A 250
C 300 Cabriolet
CLA 250
E 300 AMG Line
E 300 Exclusive
EQC 400 4M
GLB 200 Advance
GLB 200 Progressive
GLC 220 d 4MATIC Enduro
GLC 220 d 4MATIC Off-road
GLC 300 4MATIC Coupé
GLE 400 d 4MATIC
GLE 400 d 4MATIC Coupé
GLS 450 4MATIC
Mercedes-AMG A 35 4M
Mercedes-AMG A 35 Sedan 4M
Mercedes-AMG A 45 S 4MATIC
Mercedes-AMG CLA 35 4MATIC
Mercedes-AMG CLA 45 S 4MATIC
Mercedes-AMG E 63 S 4MATIC+
Mercedes-AMG GLC 43 4M
Mercedes-AMG GLC 43 4M Coupé
Mercedes-AMG GLC 63 4MATIC+
Mercedes-AMG GLC 63 S 4M+ Coupé
Mercedes-AMG GLE 53 4M+
Mercedes-AMG GLE 63 S 4M+ Coupé
Mercedes-AMG GT 43
Mercedes-AMG GT 63 S 4M+



CEO

Jefferson Folegatti Ferrarez
☎ (11) 4173 6840



GERENTE DE VENDAS

Gabriel Valadão
☎ (11) 4173 8986
✉ gabriel.valadao@daimler.com



DISTRICT MANAGER

Luiz Giovanni Giordano
☎ (11) 97362 8150
☎ (11) 4173 6857
✉ luiz.giovanni@daimler.com

ENDEREÇO

Mercedes-Benz Cars & Vans Ltda
Av. Alfred Jurzykowski, 562
São Bernardo do Campo, SP
CEP 09680-900
✉ vc@daimler.com
🌐 www.mercedes-benz.com.br

Nissan



DIRECTOR DE VENDAS

Rodolfo Possuelo
☎ (11) 95060 5649
✉ rodolfo.possuelo@nissan.com.br

GERENTE DE VENDAS DIRETAS

Eduardo Bogasian
☎ (11) 94383 2273
✉ eduardo.bogasian@nissan.com

CONSULTOR COMERCIAL DE VENDAS DIRETAS SP [CAPITAL] E CONTAS GLOBAIS

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

CONSULTOR COMERCIAL INTERIOR SP / MG / CENTRO OESTE

Claudinei Soeiro
☎ (21) 98144 8182
✉ claudinei.soeiro@nissan.com.br

CONSULTOR COMERCIAL CENTRO OESTE, SUL E INTERIOR DE SP

Elder Pari
☎ (11) 94313 7041
✉ elder.pari@nissan.com.br

CONSULTOR COMERCIAL RIO DE JANEIRO, NORTE E NORDESTE

Waldan Antonio
☎ (11) 98515 0612
✉ waldan.antonio@nissan.com.br

MARCA

Nissan

MODELOS

Kicks (Sense MT & CVT / Advance / Exclusive)
Versa (Sense MT & CVT / Advance / Exclusive)
Leaf Tekna
Frontier (S, Attack, XE e LE)

ENDEREÇO

Nissan do Brasil Automóveis Ltda
Av. Ibirapuera, 2332
Torreão I, 4 andar
São Paulo, SP
CEP 04028-002
🌐 www.nissan.com.br



STELLANTIS



DIRETOR DE VENDAS DIRETAS E VEÍCULOS COMERCIAIS

Fábio Meira Junior
✉ fabio.meira@stellantis.com



GERENTE NACIONAL DE VENDAS DIRETAS

Pamela Grazioli
✉ pamela.grazioli@stellantis.com



GERENTE DE VEÍCULOS UTILITÁRIOS LEVES [VUL] E GOVERNO

Paulo Goddard
✉ paulo.goddard@stellantis.com



KEY ACCOUNT VENDAS DIRETAS FIAT

Mário Vinha
✉ mario.vinha@stellantis.com



KEY ACCOUNT VENDAS DIRETAS JEEP

Carlos Reine
✉ carlos.reine@stellantis.com



KEY ACCOUNT VENDAS DIRETAS PEUGEOT / CITROEN

Fernando Figliuolo
✉ fernando.figliuolo@stellantis.com



MARKETING VENDAS DIRETAS

Paula Martins
✉ paula.martins@stellantis.com



VENDAS DE VEÍCULOS UTILITÁRIOS LEVES [VUL]

Ricardo Paradedda
✉ ricardoparadedda@stellantis.com

ENDEREÇO

Grupo Stellantis
Av. Contorno, 3455
Bairro Paulo Camilo
CEP 32669-900
Betim, MG
☎ 0800 707 1000
🌐 www.stellantis
🌐 www.fiat.com.br
🌐 www.jeep.com.br
🌐 www.citroen.com.br
🌐 www.peugeot.com.br

MARCA FIAT

MOBI (EASY 1.0 FLEX 4P / LIKE 1.0 FLEX 4P / TREKKING 1.0 FLEX 4P)
UNO ATTRACTIVE 1.0 FLEX 4P
GRAND SIENA (1.0 FLEX 4P / 1.4 FLEX 4P)
ARGO (1.0 FLEX 4P / DRIVE 1.0 FLEX 4P / 1.3 FLEX 4P / TREKKING 1.3 FLEX 4P / 1.8 AT6 FLEX 4P / HGT 1.8 AUTOMÁTICO FLEX 4P)
CRONOS (1.3 FLEX 4P / DRIVE 1.3 FLEX 4P / DRIVE 1.8 AT FLEX 4P / PRECISION 1.8 AT FLEX 4P / HGT 1.8 AT FLEX 4P / 1.8 AT FLEX 4P)
DOBLÒ (ESSENCE 7 LUGARES 1.8 16V FLEX 4P / CARGO 1.8 16V FLEX 4P)
FIORINO (WORKING 1.4 FLEX 2P / ENDURANCE 1.4 EVO FLEX 2P / AMBULÂNCIA 1.4 EVO FLEX 2P)
NOVA STRADA (ENDURANCE CABINE PLUS 1.4 FLEX 2P / ENDURANCE CABINE DUPLA 1.4 FLEX 4P / FREEDOM CABINE PLUS 1.3 FLEX 2P / FREEDOM CABINE DUPLA 1.3 FLEX 4P / VOLCANO CABINE DUPLA 1.3 FLEX 4P)
NOVA TORO (ENDURANCE 1.8 FLEX AT6 / ENDURANCE TURBO 270 FLEX AT6 / FREEDOM TURBO 270 FLEX AT6 / VOLCANO TURBO 270 FLEX AT6 / ENDURANCE TURBODIESEL AT9 / FREEDOM TURBODIESEL AT9 / VOLCANO TURBODIESEL AT9 / RANCH TURBODIESEL AT9 / ULTRA TURBODIESEL AT9)
DUCATO (CHASSI 2.3 DIESEL 2P / AMBULÂNCIA SR 2.3 DIESEL 4P / CARGO CURTO 2.3 DIESEL 4P / CARGO MÉDIO 2.3 DIESEL 4P / AMBULÂNCIA SR L 2.3 DIESEL 4P / MAXICARGO 2.3 DIESEL 4P / MINIBUS COMFORT 2.3 DIESEL 4P / MULTI 2.3 DIESEL 4P / EXECUTIVO 2.3 DIESEL 4P / MAXIMULTI 2.3 DIESEL 4P)

MARCA JEEP

RENEGADE (STD 1.8 AUTOMÁTICO 16V FLEX Flex / SPORT AT 1.8 16V FLEX Flex / LONGITUDE AT 1.8 16V FLEX Flex / LIMITED AT 1.8 16V FLEX Flex / MOAB AT 2.0 TURBO DIESEL 4X4 Diesel / LONGITUDE AT 2.0 TURBO DIESEL 4x4 Diesel / TRAILHAWK AT 2.0 TURBO DIESEL 4x4 Diesel)
COMPASS (SPORT T270 Flex / LONGITUDE T270 Flex / LIMITED T270 Flex / SERIE S T270 Flex / LONGITUDE TD350 4X4 Diesel / LIMITED TD350 4X4 Diesel / TRAILHAWK TD350 4X4)
WRANGLER (SAHARA 4X4 2.0 AT8 TURBO 2P Gasolina / SAHARA UNLIMITED OVERLAND 4X4 2.0 AT8 TURBO 4P Gasolina / UNLIM. EDICAO ESPECIAL 80 ANOS Gasolina / RUBICON 4X4 2.0 AT8 TURBO 4P Gasolina)
GRAND CHEROKEE LIMITED (AT8 3.0 V6 TURBO DIESEL 4P Diesel)

MARCA RAM

1500 Rebel
2500 Laramie

MARCA PEUGEOT

208 (LIKE 1.6 / LIKE PACK 1.6 / ACTIVE AT 1.6 / ACTIVE PACK AT 1.6 / ALLURE AT 1.6 / GRIFFE AT 1.6)
2008 (ALLURE 1.6 / ALLURE PACK 1.6 / GRIFFE THP 1.6)
3008 (ALLURE / GRIFFE PACK)
PARTNER (FURGÃO)
EXPERT (FURGÃO PACK, VITRE, MINIBUS 10+1)
BOXER (L3H2 FURGÃO, L3H2 CARGO, MINIBUS 15+1)

MARCA CITROËN

C4 CACTUS (LIVE AUT / FEEL AUT / FEEL PACK / RIP CURL / SHINE PACK AUT)
JUMPY (FURGÃO PACK, VITRE, MINIBUS 10+1)
JUMPER (L3H2 FURGÃO / L3H2 CARGO / MINIBUS 15+1)

Renault

**DIRETOR DA DIVISÃO DE VENDAS A EMPRESAS**

Alexandre Dias

☎ (11) 94247 1931

✉ alexandre.g.dias@renault.com

**GERENTE COMERCIAL**

Jonathan Costa

☎ (11) 98369 8529

✉ jonathas.costa@renault.com

**SUPERVISOR DE PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO**

Márcio Alves

✉ marcio.alves@renault.com

**CONSULTOR DE MARKETING**

Guilherme Ruibal

☎ (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

☎ (11) 98799 2192

☎ (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

☎ (11) 2184 8300

🌐 www.renault.com.br

✉ renault@central.tur.br

Toyota

**COORDENADOR NACIONAL DE VENDAS DIRETAS**

José Bruno

☎ (11) 99623 0276

✉ jbruno@toyota.com.br

CONSULTOR REGIONAL VENDAS DIRETAS

Murilo Golfetti

☎ (11) 96482 6912

✉ mgolfetti@toyota.com.br

CONSULTOR REGIONAL VENDAS DIRETAS

Sammy Abrahão

☎ (11) 99687 0564

✉ sabrahao@toyota.com.br

ENDEREÇO

Toyota do Brasil Ltda

Avenida Max Mangels Sr, 1024, Jd Planalto

São Bernardo do Campo, SP - CEP 09895-510

☎ (11) 4390 5100

🌐 www.toyota.com.br

MARCA

Toyota

MODELOS

COROLLA

FLEX GLI

XEI

ALTIS PREMIUM

GRS

COROLLA HV

ALTIS HYBRID

ALTIS HYBRID

PREMIUM

COROLLA CROSS

FLEX XR

XRE

HYBRID XRV

XRX

Yaris HB

1.3 XL AT

1.5 XLPLUS AT

1.5 XS AT

1.5 XLS

1.5 S

1.5 XWAY

Yaris SD

1.5 XL AT

1.5 XLPLUS AT

1.5 XS AT

1.5 XLS

SW4 DSL

SR 5L A/T

SRX 5L A/T

SRX 7L A/T

SRX DIAMOND 7L A/T

SW4

SW4 SRX 5L DIESEL

SW4 SRX 7L DIESEL

SR FLEX

SRV FLEX

RAV 2.0L

4x2 2.0L TOP

4x2 2.0L

RAV4 S/SX

PRIUS

XLE

CAMRY

Prius 1.8 HV

High

HILUX

C/C MT

S/C STD MT

D/C STD POWER PACK

MT

SR AT

SRV AT

SRX AT

**GERENTE VENDAS CORPORATIVAS**

Leonardo Tosello

☎ (11) 94185 4606

✉ leonardo.tosello@volkswagen.com.br

**SUPERVISOR VENDAS CORPORATIVAS**

Claudemir Santo

☎ (11) 98795 4499

✉ claudemir.santos@volkswagen.com.br

**SUPERVISORA VENDAS CORPORATIVAS**

Gisele Oliveira

☎ (11) 99332 1475

✉ gisele.oliveira@volkswagen.com.br

ENDEREÇO

Volkswagen do Brasil Indústria de Veículos

Automotores Ltda

Via Anchieta - km 23,5 CPI 1175

Bairro Demarchi - São Bernardo do Campo, SP

CEP 09823-901

☎ (11) 4347 4553

🌐 www.volkswagen.com.br

Volkswagen

MARCA

Volkswagen

MODELOS

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

TAOS

Comfortline 250 TSI AT | Highline 250 TSI AT

Tiguan Allspace

250 TSI AT | Comfortline 250 TSI AT | R-Line 350 TSI AT

Amarok

Comfortline Cabine Dupla AT | Highline Cabine Dupla AT

Volvo

**VENDA DE OKM PARA FROTISTAS**

Luiz Gonçalves

☎ (11) 94531 7375

✉ luiz.goncalves@volvocars.com

VENDA DE SEMINOVOS

Bruno Gomes

☎ (11) 97447 2821

✉ bruno.gomes@volvocars.com

MARCA

Volvo

MODELOS

Volvo XC40 Recharge Plug-in Hybrid Momentum T5

Volvo XC40 Recharge Plug-in Hybrid R-Design T5

Volvo XC40 Recharge Plug-in Hybrid Inscription T5

Volvo S60 Plug-in Hybrid R-Design T8

Volvo S60 Polestar Engineered Plug-in Hybrid T8

Volvo S90 Inscription Plug-in Hybrid T8

Volvo XC60 Recharge Plug-in Hybrid Momentum T8

Volvo XC60 Recharge Plug-in Hybrid Inscription T8

Volvo XC60 Recharge Plug-in Hybrid R-Design T8

Volvo XC60 Recharge Plug-in Hybrid Polestar Engineered T8

Volvo XC90 Recharge Plug-in Hybrid Momentum T8

Volvo XC90 Recharge Plug-in Hybrid Inscription T8

Volvo XC90 Recharge Plug-in Hybrid R-Design T8

ENDEREÇO

Volvo Cars Brasil Imp. e Com. de Veículos Ltda

Rua Surubim, 577 10º andar

Brooklin Novo

São Paulo, SP

CEP 04571-050

🌐 www.volvocars.com

LOCADORAS



ALD Automotive

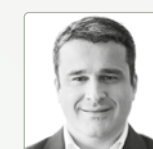
SERVIÇOS

Pertencente ao grupo financeiro Société Générale, a ALD Automotive é líder mundial em Gestão e Terceirização de Frotas. Especialista em mobilidade, ela conta com mais de 50 anos de experiência no mercado e atua em 43 países gerenciando mais de 1.7 milhões de veículos.

No Brasil, a ALD Automotive está presente desde 2005. Realiza a Gestão e Terceirização de Frotas de mais de 400 clientes de diversos setores. Focada em inovação, a ALD oferece soluções sustentáveis e tecnológicas em 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
LinkedIn @ald-automotive-brasil
Instagram @aldautomotivebr



DIRETOR COMERCIAL & MARKETING

Alexandre Valadão
(11) 98353 2827
alexandre.valadao@aldautomotive.com



REGIONAL DE NOVOS NEGÓCIOS SUDESTE/SUL

Ricardo Formigoni
(11) 98442 0611
ricardo.formigoni@aldautomotive.com



REGIONAL DE NOVOS NEGÓCIOS SUDESTE 2/CENTRO-OESTE/NORDESTE

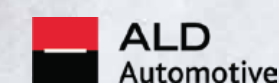
Natalia Rangel
(21) 99851 9746
natalia.rangel@aldautomotive.com

Terceirize sua frota própria e garanta a liquidez imediata para seu negócio com Sales & Lease Back

A ALD Automotive compra os veículos da sua frota e os aluga de volta para sua empresa. Assim, é possível realizar uma injeção de fluxo de caixa rápido para seu negócio.

Além disso, sua empresa contará com todos os benefícios da terceirização de frota ALD: gerenciamento da frota, atendimento consultivo, controle de custos, gestão de risco, acompanhamento de performance da frota através do MyALD plataforma do gestor, entre muitas outras vantagens.

Sua frota pode ser mais estratégica, tecnológica e eficiente. Faça a gestão completa de serviços com a ALD Automotive Brasil. Estamos prontos para mover você!



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 1.400.000 veículos pelo mundo. No Brasil há mais de 15 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

A Arval oferece às empresas brasileiras e seus colaboradores soluções personalizadas em mobilidade sustentável, assim, assume um compromisso com a performance e os riscos inerentes à frota de veículos.

Mais recentemente, a Arval começou a trabalhar no segmento Pessoa Física em alguns países. Além disso, apresentamos uma Consultoria especializada em gestão sustentável da frota, evidenciando a qualidade dos serviços e a preocupação com o meio ambiente, pilares do nosso comprometimento com nossos clientes.



DIRETOR COMERCIAL E DE MARKETING

Max Fernandes

maximiliano.fernandes@br.arval.com



HEAD OF EXTERNAL SALES

André Sidaui

(11) 96634 0669

andre.sidaui@br.arval.com

ENDEREÇO

Arval Brasil Ltda

Av. Chedid Jafet, 222 Bloco A 2º andar

Vila Olímpia

São Paulo, SP

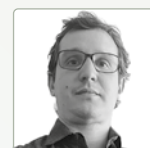
CEP 04551-065

(11) 2246 8099

comunicacao_marketing@br.arval.com

www.arvalbrasil.com.br

LeasePlan



DIRETORIA COMERCIAL

Leonardo Martins

(11) 3296 8670

leonardo.martins@leaseplan.com

ENDEREÇO

LeasePlan Brasil

Al. Rio Negro, 500 23º andar

Ed. West Towers - Alphaville

Barueri, SP

CEP 06454-000

(11) 3296 8670

comercial@leaseplan.com.br

www.leaseplan.com.br

SERVIÇOS

A LeasePlan é líder global em Car-as-a-Service com mais de 1.9 milhões de veículos em mais de 30 países. Atuamos há mais de 20 anos no Brasil com um portfólio completo de produtos e serviços para empresas de todos os tamanhos e segmentos. Nossa estratégia de geração de valor aos nossos clientes vai desde a otimização de custos relacionados a mobilidade da empresa, até entregar a melhor experiência aos usuários, sejam condutores, gestores de frotas ou parceiros de serviços.

Atuamos com soluções customizadas para cada negócio e ações concretas de sustentabilidade para nosso Planeta, além de pensar em cada detalhe para garantir a segurança do condutor no dia a dia.

Nosso Portfólio conta com uma gama de produtos e serviços para garantir o melhor da mobilidade para os usuários, como o Leasing Operacional (com benefícios fiscais de PIS/ Confins), a Locação de longo prazo, a Gestão de Frotas, Sales&Leaseback (nós compramos a sua frota e fazemos todo o gerenciamento com os serviços que escolher); e serviços, como gestão de multas 100% automatizada, ferramenta online de gestão de frotas, agendamentos de serviços simples e fácil via WhatsApp, site ou aplicativo mobile, entre muitas outras facilidades.

TEMOS UM DESAFIO EM COMUM: GERENCIAR FROTAS EFICAZES.

Conte com a LeasePlan para tornar sua rotina mais eficiente, reduzir os custos ligados à frota e elevar sua área a um nível estratégico na empresa.

Ferramentas online para gestão de sua frota e todo suporte de uma equipe dedicada a atender suas necessidades.

LeasePlan

LeasePlan. Sua Experiência é o que nos Move.

 Acesse leaseplan.com.br e faça parte dessa revolução na maneira de gerenciar frotas.

LM Frotas



SERVIÇOS

Atua no segmento de frotas corporativas há mais de quarenta anos. A LM Frotas é especializada em mobilidade e está entre as 5 maiores do Brasil deste segmento. Possui uma frota de mais de 27 mil veículos, sendo 1.200 caminhões. Está presente em todo o território nacional, com filiais estrategicamente localizadas em diferentes estados.

SOLUÇÕES PERSONALIZADAS EM MOBILIDADE

- Terceirização de frota de veículos leves, médios e caminhões
- Venda de seminovos
- Carro por assinatura
- Caminhão por assinatura
- Aluguel de veículos para motoristas de aplicativo

DIFERENCIAIS

- Especialista em terceirização de frotas (leves, médios 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

BAHIA

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

SÃO PAULO

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

DIRETOR-PRESIDENTE

Ricardo Soeiro

☎ (71) 98247 4864

✉ ricardo.soeiro@lmfrotas.com.br

DIRETOR DE OPERAÇÕES E LOGÍSTICA

Rogério Grijó

☎ (71) 98711 0503

✉ rogerio.grijo@lmfrotas.com.br

DIRETOR DE COMPRAS E SEMINOVOS

Carlos Eduardo Tavares de Lima

☎ (71) 99698 5948

✉ carlos.lima@seminovoslm.com.br

GERENTE COMERCIAL

Marcus Dantas

☎ (71) 98102 7550

✉ marcus.dantas@lmfrotas.com.br

CONTATOS COMERCIAIS

✉ comercial@lmfrotas.com.br

🌐 www.lmfrotas.com.br

Localiza Gestão de Frotas

SERVIÇOS

Para a Localiza Gestão de Frotas, mobilidade e conectividade têm tudo a ver com a produtividade, qualidade e flexibilidade para o cliente. Cuidamos de todo o ciclo de vida da frota da empresa, para que você mantenha o foco no seu negócio. Ganha quem dirige o carro e quem dirige a empresa.

Confira algumas vantagens do nosso serviço:

- Planejamento da frota e assessoria na escolha dos modelos para atender as necessidades da empresa e reduzir os custos
- Atendimento 24 horas por dia, 7 dias por semana, com um call center próprio, especializado e integrado ao processo
- Ampla rede de prestadores parceiros, com abrangência nacional
- Monitoramento de carros em serviço para máxima produtividade operacional
- Gestão de avarias
- Sinergia entre as divisões da Localiza, com vantagens exclusivas na maior rede de aluguel de carros do Brasil, com soluções de carros provisórios até a chegada da frota contratada e carros substitutos em caso de reparo ou manutenção
- Acompanhamento dos principais indicadores da frota, de maneira simples e objetiva
- Relatórios online sobre a frota como condutores, serviços dos carros, multas e faturamento
- Conectividade total para oferecer benefícios que facilitam a gestão e garantem mais controle e segurança para a tomada de decisão.

ENDEREÇO

Localiza Gestão de Frotas
Av. Bernardo Vasconcelos, 377 - Cachoeirinha
Belo Horizonte, MG – CEP 31150-000

☎ 0800 979 3003

✉ gestaodefrotas@localiza.com

🌐 www.localiza.com/frotas



DIRETOR GERAL

João Andrade

✉ joao.andrade@localiza.com



DIRETORES DE VENDAS

Claudio Marques

✉ claudio.marques@localiza.com



Leandro Bacchin

✉ leandro.bacchin@localiza.com



Daniel Pereira

✉ daniel.pereira@localiza.com

PELA METADE
NÃO RESOLVE.

SOLUÇÕES COMPLETAS EM
MOBILIDADE É COM A LM FROTAS.

Quando o assunto é mobilidade, conte com a LM Frotas, uma das maiores especialistas do Brasil. Uma empresa com mais de 40 anos de atuação e que conta com unidades estratégicas em todo o território nacional, oferecendo soluções inovadoras, cada vez mais completas e customizadas para seu negócio. Porque quando se pensa em mobilidade a LM Frotas tem a solução.

Terceirização de frotas: veículos leves, médios e caminhões
Comercialização de Seminovos
Carro por assinatura
Caminhão por assinatura
Aluguel para motoristas de aplicativo

UMA EMPRESA DO



☎ 0800 775 5566

lmfrotas.com.br

comercial@lmfrotas.com.br



IR MAIS
EFICIENTE
com você



Com a Localiza Gestão de Frotas, você gerencia a frota inteira em um só lugar. Investimos em inovação e valorizamos a proximidade nas parcerias para oferecer a melhor experiência em gestão de frotas.

Saiba mais sobre a experiência de ser nosso cliente.

FAÇA SUA COTAÇÃO.

☎ 0800 979 3003

🌐 www.localiza.com/frotas



Movida Frotas

mov(da)
frotas



GERENTE GERAL DE RELACIONAMENTO

Luis Lima

(11) 95500 5325

luislima@movida.com.br



GERENTE GERAL DE VENDAS GTF

Renato Perim

(11) 99998 2988

renatoperim@movida.com.br



DIRETORA COMERCIAL

Maria Baldin

(11) 97676 0044

mariabaldin@movida.com.br



DIRETOR EXECUTIVO COMERCIAL

Jamyl Jarrus

(11) 97461 8192

jamyljarrus@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

OUROVERDE

Ouro Verde



DIRETOR COMERCIAL MARKETING E SUPRIMENTOS

Manuel Silva

manuel.silva@ouroverde.net.br



GERENTE COMERCIAL NOVOS NEGÓCIOS LEVES

André Scotti

andre.scotti@ouroverde.net.br



GERENTE COMERCIAL RELACIONAMENTO LEVES

Luiz Dairiki

luiz.dairiki@ouroverde.net.br



GERENTE COMERCIAL PESADOS

Marluiz Cariani

marluiz.cariani@ouroverde.net.br

SERVIÇOS

Somos especialistas na locação, terceirização e gestão de frotas. Há 48 anos o nosso negócio é simplificar a vida de nossos clientes com soluções completas, inovação em aluguel de ativos e serviços confiáveis. Nossa frota contempla mais de 25.000 ativos distribuídos em empresas de vários segmentos da economia nacional. Pertencemos ao grupo Brookfield, uma companhia gestora global de ativos alternativos, com mais de US\$ 600 bilhões em ativos sob sua gestão e presença em mais de 30 países, com 120 anos de experiência como proprietária e operadora de negócios de alta qualidade.

TERCEIRIZAÇÃO E GESTÃO DE FROTAS

A Ouro Verde oferece serviços que abrangem a locação e toda a gestão de veículos, com ferramentas para aumentar os níveis de segurança, reduzir os custos e simplificar a gestão da frota de sua empresa.

Sua frota passa a ter cuidados permanentes, contando com a manutenção preventiva e corretiva e a centralização do controle dos veículos e equipamentos. Fazemos a gestão integrada da frota de forma online e fornecemos indicadores que facilitam a tomada de decisão.

Ao investir na locação de veículos é possível alcançar uma economia de até 35%. Além de diminuir despesas, sua empresa pode aumentar o índice de liquidez e contar com frotas eficientes na sua operação.

ENDEREÇO

Ouro Verde Locação e Serviços S.A.

Rua João Chede, 3136 - CIC

Curitiba, PR - CEP 81170-220

Filial São Paulo:

Av. das Nações Unidas, 18.801 - 18º andar sala 1823

São Paulo, SP - CEP 04795-100

(41) 3239 7000

marketing@ouroverde.net.br

www.ouroverde.net.br

A vida da sua

empresa

Sustentabilidade
Gestão estratégica e tecnológica
Customização
Inovação em mobilidade
Rede referenciada e disponibilidade



é pra ser
mov(da)
frotas

Baixe o app
e alugue
MOVIDA FROTAS.COM.BR
0800 771 1100

OUROVERDE

www.ouroverde.net.br

**SIMPLIFIQUE A LOCAÇÃO
E A GESTÃO DE FROTAS
DE SUA EMPRESA.**

Terceirize suas preocupações com a gente
e coloque mais energia no seu negócio.

OUROVERDE

TERCEIRIZAÇÃO E GESTÃO DE FROTAS

Unidas

**HEAD FROTAS****Breno Davis**

(11) 99551 4129

**DIRETOR COMERCIAL FLEET & AGRO****Felipe Ribeiro**

(16) 98167 2002

**DIRETOR DE ATIVOS****Fábio Leite**

(11) 99609 8110

**DIRETOR VEÍCULOS ESPECIAIS****Paulo Uzêda**

(11) 98264 6434

**DIRETOR DE RELACIONAMENTO****Flavio Nabhan**

(41) 99994 3322

SERVIÇOS

A Unidas é a líder em locação de frotas para empresas e a segunda maior locadora de veículos do Brasil. 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

comercial.frota@unidas.com.br

frotas.unidas.com.br



SERVIÇOS



**ESCOLHA A MELHOR
EMPRESA DO RAMO
PARA GERIR SUA FROTA.**

Otimize a gestão do seu
negócio com a **Unidas Frotas**,
líder em terceirização de frotas
corporativas no Brasil.

LEVE • ESPECIAIS • AGRO • BESTFLEET
CAMINHÕES E MÁQUINAS • ELECTRICS



Converse com um consultor em frotas.unidas.com.br



Bosch


BOSCH

Tecnologia para a vida

SERVIÇOS

A Bosch Service Solutions é a divisão de serviços do Grupo Bosch que atua globalmente como designer de serviços, desenvolvendo soluções sob medida por meio da combinação ideal entre pessoas, tecnologia e processos nas áreas de experiência do cliente, mobilidade e monitoramento.

Está presente em 16 países, com 26 escritórios e conta com mais de 10 mil especialistas em serviços atendendo a clientes em âmbito global em 35 idiomas, contabilizando aproximadamente 13.000 atendimentos de clientes por hora.

Dentro do portfólio de serviços para mobilidade, oferecemos o Roadside Assistance Bosch: a solução ideal de assistência veicular para empresas.

Mais informações em:
<https://www.boschservicesolutions.com/pt/>



SALES AND MARKETING MANAGEMENT

Alexandre Boldrin Ferreira

T (19) 2103 1007

C (19) 99609 1772

E alexandre.ferreira@br.bosch.com

ENDEREÇO

Robert Bosch Limitada

Via Anhanguera, Km 98

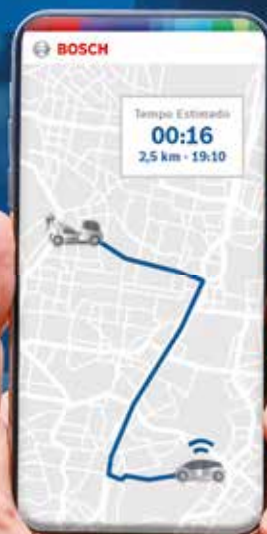
Campinas, SP - CEP 13065-900

 W www.bosch.com.br

Roadside Assistance Bosch

A solução completa de assistência veicular para a sua empresa.

Em caso de pane ou acidente, o motorista conta com um atendimento rápido e de qualidade através de uma jornada totalmente digital. Ele poderá acompanhar em tempo real a chegada do prestador do serviço por meio de um mapa no aplicativo de celular.



Os serviços oferecidos são:

- Partida Assistida • Pane Seca
- Guincho • Troca de Pneu • Chaveiro


BOSCH
 Tecnologia para a vida

Fale com um especialista!

Bosch Service Solutions

W + 55 19 99609-1772

E marketing.servicesolutions@br.bosch.com

Ggolsat

Golsat

SERVIÇOS

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

Nosso software, o **golffleet**, é uma plataforma completa, rápida, dinâmica e inteligente, que apresenta dashboards intuitivos, relatórios personalizados e informações que realmente interessam ao gestor de frota. Temos soluções para todo tipo de frota: o **Rastreamento** focado no controle do veículo e recuperação, a **Telemetria** que fornece indicadores avançados do comportamento dos condutores e o **GolCam**, que une vídeo-telemetria e reconhecimento facial, permitindo, através da inteligência artificial, uma evolução na identificação e gestão do comportamento dos condutores.

A GolSat também é a idealizadora do Instituto PARAR, a principal plataforma de 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 Coca Cola, que desde a implantação do Velocidade por Via, módulo do golffleet, obteve uma redução de 54% nas infrações de excesso de velocidade.

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

GERENTE NACIONAL DE VENDAS

Gerson Batista

T (43) 98405 1156

E gerson.batista@golsat.com.br

GERENTE DE PARCERIAS

Claudio Medeiros

T (11) 95737 9880

E claudio.medeiros@golsat.com.br

GERENTE REGIONAL CENTRO

Marco Roza

T (44) 98418 8949

E marco.roza@golsat.com.br

GERENTE REGIONAL SUL

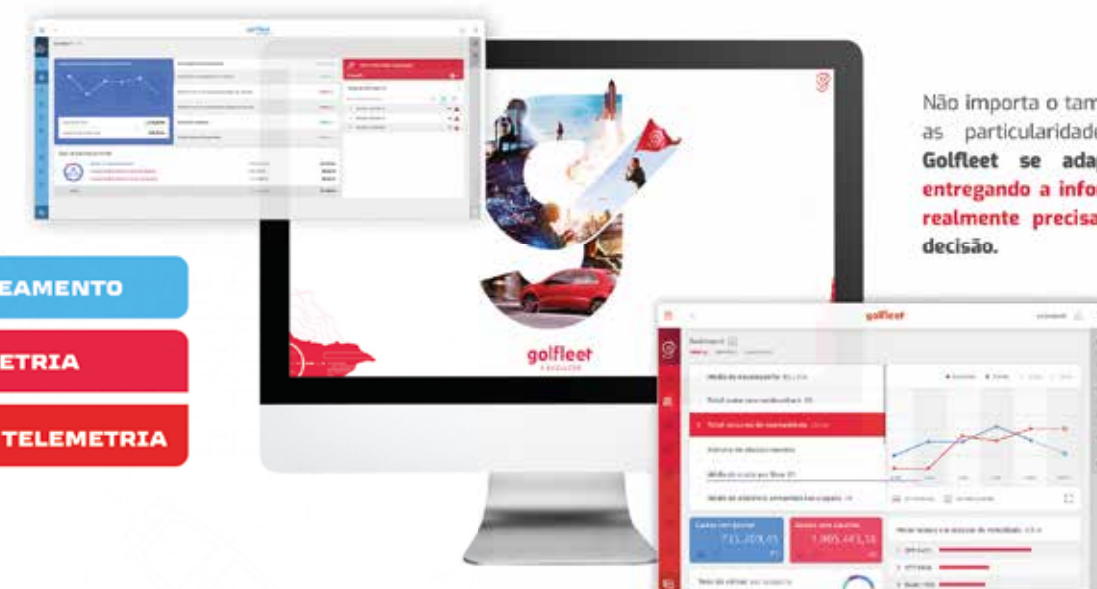
Paulo Ionta

T (41) 99513 4567

E paulo.ionta@golsat.com.br

golffleet

é a plataforma de inovação mais inteligente do mercado: para cada operação uma solução



Não importa o tamanho da sua frota ou as particularidades da sua gestão, **Golffleet se adapta a todas elas, entregando a informação que o gestor realmente precisa para a tomada de decisão.**



Venha evoluir a gestão da sua frota com o **Golffleet**:



Entre em contato com o nosso time
 43 3315.9500
contato@golsat.com.br

@golsat
 /golsat
www.golsat.com.br

Ggolsat.com.br



Ituran

SERVIÇOS

A Ituran é uma multinacional israelense que atua no Brasil e em outros países, como Israel, Estados Unidos, Argentina, Colômbia, México e Equador, oferecendo produtos para a proteção contra roubo e furto de veículos, gestão de frotas, entre outros. São mais de 2.000 funcionários e mais de 2 milhões de clientes pelo mundo. A empresa já está no Brasil há mais de 20 anos e apresenta resultados significativos, baseados em índices imbatíveis de eficiência. Desde então, cresce continuamente, com mais de 700 mil clientes apenas no Brasil tendo já recuperado mais de 95 mil veículos, o equivalente a um patrimônio aproximado de R\$ 4 bilhões.

A Ituran possui **Soluções para Gestão de Frotas** seja qual for o segmento de atuação, tamanho e modelo da frota.

Gestão de Frotas com recuperação veicular: Mais de 200 lojas credenciadas em todo Brasil para atendimento e mais de 3000 agentes para recuperação de roubo e furto de veículos e para apropriação indébita.

Telemetria Ituran: Com o uso de algoritmos de alta complexidade e Big Data dos mais de 2 milhões de clientes que a Ituran possui no mundo é possível fazer uma análise detalhada da performance do motorista, trazendo mais segurança, auxiliando na redução de acidentes. Através da leitura do sistema CAN é possível definir a utilização real do veículo o que permite fazer análises precisas na manutenção que impactam diretamente em oportunidades de redução de custos e segurança no trânsito.

Flexibilidade e integração: Possibilidade de 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.

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

Cristina Dantas Franco

☎ (11) 99125 4502

✉ cristina.franco@ituran.com.br

ENDEREÇO

Ituran Brasil

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

☎ 0800 33 37682

🌐 fleet.ituran.com.br

Mônaco

SERVIÇOS

Com a expertise de mais de 20 anos de mercado, a Mônaco é uma empresa inovadora e antenada. 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 já geramos mais de R\$ 15 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 70 mil veículos gerenciados simultaneamente.

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



Mônaco



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. Pastor Martin Luther King Júnior, 126
Shopping Nova América Office 3000 – Sala 1606
Del Castilho, Rio de Janeiro, RJ

☎ (21) 3502 9161



Sascar

SERVIÇOS

A Sascar, uma empresa do grupo Michelin, oferece soluções inovadoras para conectar o transporte de pessoas ou cargas, contribuindo para redução de custos e otimizando o tempo de gestão da frota.

Com mais de 20 anos de história, líder na América Latina e com presença também no México e Europa, a Sascar conecta mais de 270 mil veículos para que consigam ir cada vez mais longe, contribuindo para uma mobilidade mais segura, eficiente e sustentável.

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.

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

- Localização em tempo real com visualização do trânsito e velocidade por via;
- Alerta de tráfego fora de horário;
- 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.



DIRETOR COMERCIAL

Fernando Nogueira

☎ (11) 2174 1506

✉ fn.nogueira@sascar.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS - EMBARCADORES

Rodrigo Ourique

☎ (11) 98832 6343

✉ rodrigo.ourique@sascar.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS - NORTE

Mateus Redondo

☎ (81) 99444 1541

✉ m.redondo@sascar.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS - SUL

Cleydi Kulesza

☎ (17) 99151 3248

✉ cleydi@sascar.com.br

ENDEREÇO

Sascar

Alameda Araguaia 2104 – 11º andar
Barueri, SP
CEP 06455-000

☎ (11) 2174 1500

🌐 www.sascar.com.br

Ticket Log



SERVIÇOS

Soluções Inteligentes de Mobilidade. Vamos transformar a gestão de frotas?

Conheça algumas de nossas soluções:

Ticket Fleet, para Gestão de Abastecimento: Solução web e mobile de gestão de abastecimento e controle de custos.

Ticket Car, para Mobilidade Corporativa: Solução web e mobile de pagamento de combustível, deslocamento e serviços.

Gestão de Manutenção: Solução web e mobile que conecta clientes e oficinas para controle e execução da manutenção.

Gestão de Frete/VPR: Contratação e centralização dos pagamentos de frete em uma única plataforma e com fácil integração ao seu TMS/ERP.

Gestão de Pedágio: Gestão das despesas com pedágio e estacionamento de forma ágil e transparente.

GoHub Edenred: Todos os indicadores de gestão da frota em um único lugar.

ENDEREÇO

Ticket Log
Alameda Tocantins, 350 - Alphaville Industrial
Barueri, SP - CEP 06455-931
T 4002 4099
W ticketlog.com.br



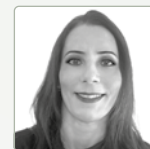
DIRETOR COMERCIAL

Fábio Gallinéa
T (41) 98815 7875
E fabio.gallinea@edenred.com



SUPERINTENDENTE COMERCIAL

Bruno Litivack
T (81) 99998 1166
E bruno.litivack@edenred.com



GERENTE DE RELACIONAMENTO

Roberta Grillo
T (11) 99176 0394
E roberta.grillo@edenred.com



GERENTE DE RELACIONAMENTO

Daiane Gomes Falcão
T (41) 98715 1401
E daiane.falcao@edenred.com

Trimble



SERVIÇOS

A Trimble Transportation está conectando e simplificando a cadeia de suprimentos mundial com soluções que ajudam a acelerar o crescimento, maximizar a eficiência e melhorar o desempenho final no transporte. Auxiliamos gestores de frotas da América Latina a ganharem mais eficiência em suas operações por meio de soluções de monitoramento da frota em tempo real.

Com a Trimble, é possível monitorar e alertar motoristas quanto a comportamentos de risco ao volante, identificar facilmente desperdícios na operação e tomar decisões assertivas para tornar sua operação mais segura e econômica. 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.

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
E dalton_conselvan@trimble.com

DIRETOR DE MARKETING E VENDAS

Rony Cezar Neri
E rony_neri@trimble.com

GERENTE DE VENDAS

Michel Brites
E michel_brites@trimble.com

ENDEREÇO

Trimble Transportation Latam
Av. Santos Dumont, 271 - Bairro Boa Vista
Londrina, PR - CEP 86090-390
T 3003 1199 (capitais e regiões metropolitanas)
T OXX+DDD local + 3003-1199 (demais cidades)
W tl.trimble.com

conectar

empresas e pessoas
com mobilidade
inteligente
é o nosso negócio!

A Ticket Log® é a empresa mais completa do mercado de gestão de frotas e mobilidade.

Nossas soluções simplificam e flexibilizam o ir e vir nas cidades, por meio de informação, organização e inteligência. Assim, você aproveita seu tempo da melhor forma possível.

Vem com a gente!

FALE CONOSCO



ticketlog.com.br

@ticket.log

Ticket-Log

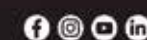
/SeLigaLog

TicketLog



Visafe

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



tl.trimble.com | 3003-1199

Veloe

FAÇA A GESTÃO DA SUA FROTA DE ONDE VOCÊ ESTIVER

Veloe é uma unidade de negócios da Alelo e está cada vez mais completa para o controle eficiente da sua frota. Além da gestão de pedágios, você pode incluir o Alelo Frota e escolher serviços de manutenção, abastecimento, telemetria e Vale-Pedágio.

Saiba como Veloe pode ajudar a sua frota:

Adesivo para pedágio e estacionamento – Cole no para-brisa do veículo e recarregue online pelo app ou site. Veja alguns dos benefícios:

- Possibilidade de vincular vários veículos a mesma conta da empresa,
- Veloe está presente em todas as rodovias pedagiadas e nos principais estacionamentos de shoppings, aeroportos e centros comerciais

Vale Pedágio – Embarcadores e transportadores podem contratar o serviço e garantir o pagamento do benefício diretamente no adesivo. Motoristas têm mais liberdade e segurança na estrada, contratantes contam com mais agilidade para disponibilizar créditos.

Gestão de Frotas – O Alelo Frota é a solução completa para a gestão de abastecimento e manutenção de frotas, proporcionando mais controle e economia para a empresa. Os cartões já são aceitos em mais de 29 mil estabelecimentos. Conte com atendimento 24h e gerencie tudo de uma forma 100% online.

Confira algumas das principais vantagens:

- Painel da Frota: ferramenta inteligente de gestão de indicadores (quilometragem por litro e motoristas com CNH vencida)
- Redução de custo com a negociação de preços de diesel
- Recolha de Nota Fiscal

veloe



SUPERINTENDENTE COMERCIAL

Antonio Carlos Priore

☎ (11) 99704 3510

✉ apriore@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

☎ 3004 9884 Capitais e regiões metropolitanas

☎ 0800 208 9880 Demais localidades

🌐 veloe.com.br/empresa/gestao-de-frota/

COM VELOE, VOCÊ FAZ TODA A GESTÃO DA SUA FROTA NUM SÓ LUGAR.

Veloe está cada vez mais completa para o controle eficiente da sua frota. Agora, além da gestão de pedágios, você pode incluir o Alelo Frota e escolher serviços de manutenção, abastecimento, assistência 24h e telemetria, além do Vale-Pedágio.

Economia e praticidade para sua carga chegar com mais segurança e agilidade aonde precisa.

Saiba mais:



veloe

Piscou, passou.

Veloe também é alelo

BETC HAVAS

Nova Fiat Toro: mais estilo, maior performance

Modelo 2022 da picape traz desenho ainda mais moderno, interior novo e com maior número de porta-objetos, além da plataforma completa de serviços conectados, em parceria com a TIM, com conteúdos inéditos no mercado brasileiro

Responsável por transformar o mercado de picapes no Brasil ao apresentar para o consumidor o conceito de Sport Utility Pick-up (SUP) – que combina o conforto e dirigibilidade de um SUV com a força, a robustez e a praticidade de uma picape com capacidade para cinco pessoas e uma tonelada de carga total –, a Fiat Toro passa por sua mais importante evolução desde o lançamento, em 2016.

Modelo único em seu segmento por servir ao trabalho e ao lazer, com tamanho ideal para uma picape urbana e custo-benefício muito favorável diante de concorrentes de porte maior, a Fiat Toro foi a escolha de quase 300 mil clientes até o momento. Esse resultado colocou rapidamente a picape na segunda colocação em vendas do Brasil, atrás apenas da Nova Fiat Strada, líder de sua categoria há 23 anos.

Em sua primeira renovação, a Fiat encontrou um desafio bastante particular ao atualizar um modelo tão singular. Apoiada em pesquisas de clientes e extensos estudos de tendência, a marca desenvolveu seu novo veículo sobre quatro pilares: *design*, *performance*, *conectividade* e *tecnologia*.



A Nova Fiat Toro traz um desenho ainda mais moderno na dianteira, que inclui o Logo Script e a Fiat Flag, novo capô, grade, rodas e bullbar integrado ao para-choque. A picape também ganhou interior completamente renovado, com novo painel de instrumentos e console central. A mudança permitiu quase dobrar para 26 litros a capacidade de armazenamento dos porta-objetos.

Uma das novidades mais notáveis da picape diz respeito à performance. A Nova Fiat Toro estreia o motor turbo flex mais moderno, potente e de maior torque produzido no Brasil. São 185 cv e 270 Nm de torque com etanol. Traz ainda versões com motor flex aspirado e diesel, com câmbio automático de seis ou nove marchas, para uso urbano ou fora de estrada, com trações 4x2 ou 4x4.

Conectividade

No quesito conectividade, passa a oferecer carregador de *smartphone* sem fio, uma nova central multimídia de até 10,1" posicionada na vertical e uma plataforma completa de serviços conectados inédita no mercado

brasileiro. De forma remota e com toda a conveniência, o usuário conta com serviços de manutenção, segurança e emergência, navegação, assistência virtual e entretenimento no veículo com Wi-Fi dedicado, em uma experiência totalmente imersiva para o cliente. Tudo isso é viabilizado pela parceria com a TIM Brasil, que inclui o fornecimento de eSIM, chip virtual para acesso à internet, habilitando a navegação e a experiência do usuário dentro do

veículo e ampliando a experiência de conectividade com conteúdo e qualidade.

Com tecnologia global, novo motor Turbo 270 com 185 cv é o propulsor flex com produção nacional mais moderno, potente e de maior torque do Brasil

Nova Fiat Toro Endurance Turbo Flex AT6

PREÇO SUGERIDO:

R\$ 119.590

CILINDRADA:

1.332 cm³

POTÊNCIA MÁXIMA (CV):

180 (G) / 185 (E) a 5.750 rpm

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

4.945 / 1.845 / 1.673 mm

VELOCIDADE MÁXIMA:

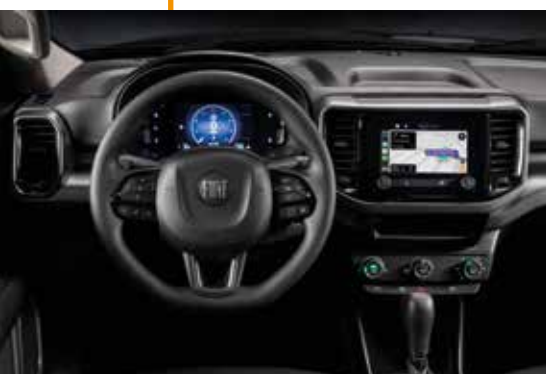
200 km/h (G) / 202 km/h (E)

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:

55 litros

A picape também ganhou itens de tecnologia que a colocam em um patamar de destaque diante, inclusive, de veículos de maior porte no segmento. Um deles é o Sistema Avançado de Assistência ao Condutor (Adas) com frenagem autônoma de emergência, aviso de mudança de faixa e comutação automática dos faróis, equipamento de auxílio ao motorista que oferece mais conforto na condução e, principalmente, segurança para condutor e passageiros. Conteúdo de série em todas as versões, o painel de instrumentos 100% digital com tela TFT proporciona uma melhor visualização das informações com imagens e mensagens completas.

A linha 2022 da Nova Fiat Toro é composta por nove versões e, desde maio, já está na rede de concessionárias da marca, composta por cerca de 520 lojas em todo o Brasil. Para as versões com o novo motor Turbo 270, o pacote das três primeiras revisões tem o valor mais competitivo do segmento, custando menos até do que na atual Fiat Toro 1.8. ■



Volkswagen Taos: musculoso e robusto



5.000 rpm e torque de 25,5 kgfm já a partir de 1.500 rpm, com etanol e/ou gasolina, proporcionando acelerações vigorosas e retomadas intensas. A aceleração de zero a 100 km/h ocorre em somente 9,3 segundos, e a velocidade máxima é de 194 km/h – números expressivos dentro do segmento de SUVs médios.

Taos chega às lojas nas versões Comfortline e Highline, com o eficiente e confiável motor 250 TSI e a melhor relação peso/torque da categoria

Totalmente novo, o SUV médio premium chega para ser a nova referência na categoria em termos de design, segurança, tecnologia e conforto, com o menor custo de manutenção entre os concorrentes diretos

Fabricado no complexo industrial de Pacheco, na Argentina, o Taos acaba de desembarcar nas concessionárias de todo o Brasil a em duas versões: Comfortline e Highline, ambas equipadas com motor 250 TSI e câmbio automático de seis marchas.

Com elementos singulares e usados, o Taos tem dimensões proporcionais, com distância entre-eixos longa e balanços dianteiro e traseiro, curtos. Também se destacam a “coluna A” com desenho extremamente “rápido” e a linha de cintura elevada, que garante porte musculoso e imponente.

Na dianteira, a personalidade do Taos é marcante. A começar pelos faróis full-LED com desenho extremamente refinado e com sistema IQ. Light, o mais moderno do segmento. Deles nasce o DRL (Daytime Running Light), filetes em LED que cortam a grade frontal com elegância e se fundem com o novo logo da marca.

Na traseira, o para-choque está em perfeita sintonia com a musculatura de todo o carro. As lanternas têm traços sofisticados e que acompanham perfeitamente o grafismo dos faróis. As rodas de liga leve de 18”, de série em todas as versões, completam o visual externo do Taos.

Interior

O Taos é referência em espaço interno, o maior da categoria. O SUV da Volkswagen tem 4.461 mm de comprimento, sendo impressionantes 2.680 mm de entre-eixos, 1.626 mm de altura e 1.841 mm de largura. Com essas medidas, pessoas altas viajam com conforto no banco traseiro. O porta-malas do Taos também é o maior quando comparado com os seus concorrentes diretos, são 498 litros. Os bancos traseiros ainda podem ser rebatidos, permitindo o transporte de objetos grandes.

Uma característica que chama a atenção no Taos é a qualidade

do acabamento interno. Com a utilização de elementos nobres, como material soft touch e couro revestindo portas e painel frontal, o primeiro SUV da Volkswagen fabricado na Argentina proporciona uma atmosfera elegante e com muito requinte, a exemplo de veículos de segmentos superiores.

Em relação à tecnologia, uma das principais novidades é a Frenagem Autônoma de Emergência, conhecida pela sigla AEB (Autonomous Emergency Brake), que no Taos traz ainda a função de detecção de pedestres. Por meio de radares frontais, o sistema, ao identificar o iminente risco de atropelamento, dispara um alerta sonoro e visual no painel de instrumentos, e inicia imediatamente a frenagem do veículo, com o objetivo de evitar a colisão, a uma velocidade de até 50 km/h.

Motor

O Taos chega equipado com o eficiente e confiável motor 250 TSI Total Flex, que já equipa T Cross, Jetta e a linha GTS. Com quatro cilindros, sistema de injeção direta de combustível e turbocompressor, o propulsor entrega 150 cv a

Volkswagen Taos
Comfortline 1.4 TSI

PREÇO SUGERIDO:
R\$ 154.990

CILINDRADA:
1.395 cm³

POTÊNCIA MÁXIMA:
150 cv a 5.000 rpm

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:
4.461 / 1.841 / 1.626 mm

VELOCIDADE MÁXIMA:
194 km/h

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:
51 litros



Audi Q5: desenho renovado e carroceria inédita

Marca entrega primeiras unidades dos novos Q5 e o inédito Q5 Sportback; com tração quattro de série, veículos trazem novo sistema MMI sensível ao toque, faróis LED Matrix e lanternas traseiras com assinaturas exclusivas

O novo Audi Q5 está no Brasil nas carrocerias SUV e Sportback. Um dos modelos mais desejados da marca, o Audi Q5 chega às concessionárias, e as primeiras unidades já começaram a ser entregues aos clientes. Além da icônica tração quattro com tecnologia ultra, os veículos receberam controle de cruzeiro adaptativo, faróis dianteiros Full LED Matrix, lanternas traseiras OLED com três tipos de assinaturas exclusivas, carregador de celular por indução, display com tela sensível ao toque e tecnologia de assistência elétrica de 12v.

Os novos Q5 e Q5 Sportback contaram com condições especiais para os clientes que adquiriram um dos modelos durante a pré-venda. Ainda é possível configurar os veículos no site oficial da marca. O Q5 passa a ser comercializado pelo valor inicial de R\$ 309.990, enquanto o Q5 Sportback está disponível a partir de R\$ 369.990, valores especiais para a modalidade venda direta. Ambos estarão disponíveis nas versões S line e S line Black, sendo que para o Q5 há ainda a versão Prestige.

A forte identidade Q caracteriza o exterior do Audi Q5 com sua expressão de potência, robustez e segurança. Com a renovação do veículo, os designers da Audi



ênfatazaram ainda mais a relação entre os SUVs da marca. A nova grade Singleframe octogonal agora está mais larga e as entradas de ar laterais aumentaram de altura, ganhando formatos trapezoidais.

Já o inédito Audi Q5 Sportback, além da grade Singleframe octogonal e faróis LED Matrix de série, possui um design especial, que oferece aparência dinâmica e poderosa com muita elegância e esportividade. Uma linha lateral contínua e elegante enfatiza as rodas e valoriza a tração quattro,

enquanto o desenho das portas demonstra estabilidade e robustez alinhado com uma inclinação para baixo, de modo que a terceira janelas lateral se estreita acentuadamente para trás.

No interior, a tela central conta com o novo display MMI, agora sensível ao toque, que funciona como o ponto focal do painel de instrumentos e está ligeiramente inclinado em direção ao motorista. As informações são projetadas na tela de alta resolução com 10,1”.

Luzes

Os novos conjuntos ópticos merecem um capítulo próprio: a tecnologia de iluminação OLED de última geração está disponível como opcional tanto para o SUV quanto para o Sportback. OLEDs são diodos orgânicos emissores de luz extremamente eficientes que geram uma iluminação detalhada.

Três diferentes assinaturas de luzes traseiras estão disponíveis no Audi Q5 e Q5 Sportback. Ao mudar o modo de seleção do Audi drive select para “Dynamic”, as luzes mudam para uma assinatura

esportiva. O cluster de luz traseira OLED também é equipado com detecção de proximidade: se uma pessoa se aproxima do veículo pela parte traseira, a menos de dois metros, todos os segmentos OLED acendem. Quando o carro começa a se mover, ele retorna para a assinatura de luz original.

Q5 e Q5 Sportback podem ser configurados no site da Audi e estarão disponíveis em condições especiais a partir de R\$ 309.990 e de R\$ 369.990, na modalidade venda direta

Mecânica

O premiado motor 2.0 TFSI equipa as versões dos novos Q5 e Q5 Sportback. Os modelos entregam 249 cv e torque de 370 Nm. A transmissão de ambos é a S tronic de dupla-embreagem e sete velocidades que oferece rápida troca de marchas. Os modelos possuem velocidade máxima de 237 km/h e aceleram de zero a 100 km/h em 6,3 segundos.

A tração quattro com tecnologia ultra, de série em todas as versões, direciona o torque exclusivamente para as rodas dianteiras em condições normais de direção. No momento em que a tração nas quatro rodas é necessária, duas embreagens ativam instantaneamente o eixo traseiro.

Audi Q5 S line quattro
2.0 TFSI

PREÇO (VENDA DIRETA):
R\$ 309.990

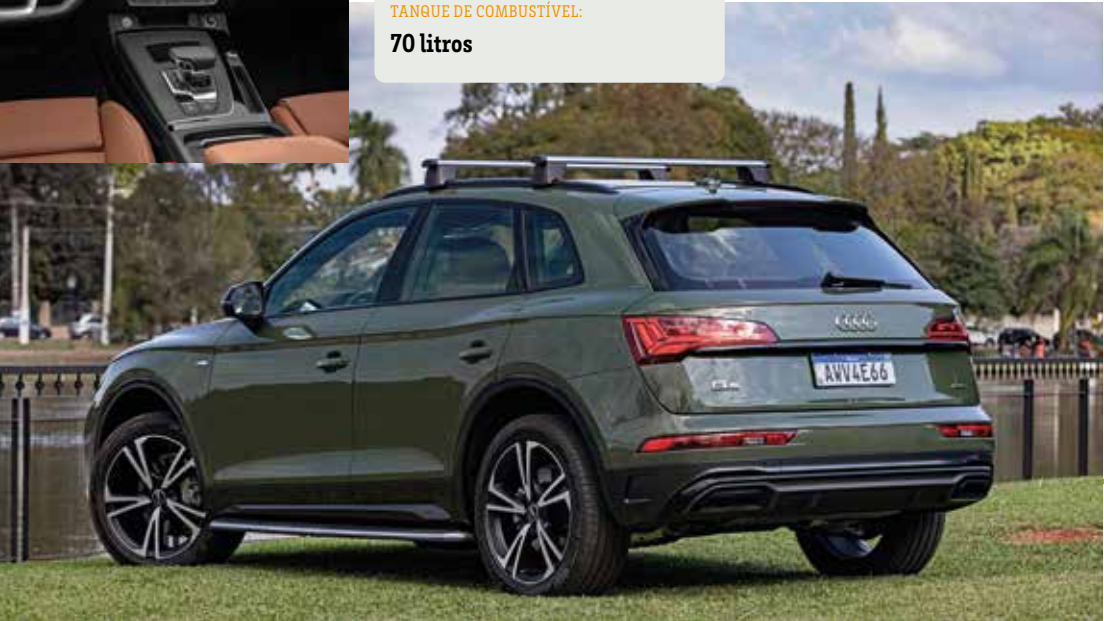
CILINDRADA:
1.984 cm³

POTÊNCIA MÁXIMA:
249 cv a 5.000-6.000 rpm

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:
4.682 / 2.140 / 1.662 mm

VELOCIDADE MÁXIMA:
237 km/h

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:
70 litros



Kinto One oferece soluções personalizadas a clientes



O Kinto One, serviço de gestão de frotas corporativas da Kinto, empresa de soluções de mobilidade do Grupo Toyota, passou a oferecer aos clientes um amplo portfólio de ferramentas para personalizar um dos carros-chefes do segmento de prestação de serviços: a Toyota Hilux.

Para Roger Armellini, diretor de Mobilidade da Toyota, essa opção tende a crescer nos próximos anos. "Quando falamos em customização de veículos para trabalho pesado, temos dois diferenciais. O primeiro é a experiência Global da Kinto e da Toyota na conversão de veículos para atender aos mais diversos segmentos como agronegócio,

construção, energia e mineração, por exemplo. Vamos aplicar esse *know-how* aqui também. E o segundo é a Toyota Hilux, nossa líder de vendas em picapes médias e referência mundial em robustez e confiabilidade", explica o diretor.

Outra vantagem do Kinto One é a ampla oferta de veículos híbridos, cada vez mais relevantes na sociedade e nas estratégias de sustentabilidade das empresas. Além disso, o serviço é o único do Brasil a contar com o mais recente lançamento da Toyota: o Corolla Cross, considerado um dos SUVs mais aguardados do mercado brasileiro. ■

Fonte: Imprensa Toyota

Fábrica da Nissan em Resende completa 7 anos



Trabalhando para atender ao mercado brasileiro e da América do Sul, seguindo rigorosos protocolos de segurança para garantir a saúde dos funcionários, o Complexo Industrial da Nissan em Resende (RJ) completou sete anos de atividades. Inaugurada em abril de 2014 e já tendo recebido mais de R\$ 3 bilhões em investimentos, a unidade é uma das mais modernas da marca no mundo e reforça o compromisso da Nissan com o Brasil.

No complexo de Resende, onde trabalham mais de 2 mil pessoas, são produzidos veículos e motores, entre eles o mais recente lança-

mento da Nissan: o Novo Kicks. O *crossover* é um exemplo da importância estratégica da fábrica para a Nissan no mercado brasileiro e também para a América do Sul, já que pouco depois de começar a ser produzido, em fevereiro deste ano, esse modelo passou a ser exportado para a Argentina.

Em solo brasileiro, a produção local da Nissan é peça fundamental para o abastecimento da rede de 178 concessionárias da marca distribuídas por todos os Estados e também para impulsionar as estratégias de inovação da empresa. ■

Fonte: Imprensa Nissan do Brasil

BMW celebra 70 mil carros fabricados em Araquari



Primeira fábrica do BMW Group no Brasil, a planta de Araquari (SC) acaba de atingir 70 mil veículos produzidos desde sua inauguração, em 2014. Modelo mais produzido em Araquari e protagonista dessa celebração, o autêntico e versátil BMW X1 conquistou o importante marco de 35 mil unidades produzidas e é um dos *premium* mais vendidos do País. A unidade 70 mil da fábrica é um BMW X1 sDrive20i X-Line.

"Mesmo diante de um cenário desafiador, conquistamos o importante marco de 70 mil unidades *premium* produzidas, e esse

é somente o início dos planos da marca para o território nacional", afirma Mathias Hofmann, diretor geral da fábrica.

A fábrica de Araquari é exemplo da sustentabilidade incentivada pelo BMW Group e uma das mais modernas do grupo. A unidade de produção possui diversos projetos de redução de energia, água e de emissão de resíduos para descarte, e conta com a utilização de energia proveniente de fontes renováveis, promovendo a redução das emissões de CO2 em suas atividades. ■

Fonte: Imprensa BMW Group Brasil

Chevrolet Tracker chega a 100 mil unidades produzidas



O primeiro SUV compacto da Chevrolet fabricado no Brasil completou, em abril, 100 mil unidades produzidas. A marca foi alcançada pelo Novo Tracker cerca de um ano após seu lançamento, o que demonstra também a excelente aceitação do produto no mercado local e regional, já que um terço do volume foi destinado à exportação.

O início da produção do Tracker no Brasil coincidiu com a chegada da nova geração do veículo, que representou uma guinada na trajetória do produto, o que reforça a assertividade da estratégia de nacionalização

traçada pela Chevrolet junto com a renovação do seu portfólio.

O Novo Tracker utiliza uma nova arquitetura global que traz importantes avanços em dirigibilidade e tecnologias para um veículo de sua categoria. Para fabricar um carro com tantas inovações é necessária uma linha de produção igualmente moderna. Tanto é que o complexo da GM em São Caetano do Sul (SP) passou pela maior reformulação da sua história. As obras levaram dois anos e foram resultado de um grande investimento. ■

Fonte: Imprensa General Motors do Brasil



Assistência veicular em um único clique

Não importa se você vai sair de férias com um carro alugado, trabalhar com um veículo particular ou da frota da empresa ou até mesmo fazer uso de uma oferta de carona compartilhada. Pães, avarias e acidentes podem acontecer com qualquer um, a qualquer momento, e isso requer ajuda imediata. Precisar de um guincho não é uma experiência agradável para ninguém, ainda mais se o usuário ficar esperando por um longo tempo, sem ter a certeza de onde está o prestador do serviço ou quando ele realmente irá chegar.

O processo tradicional passa por várias etapas de intermediação na comunicação até que o prestador do serviço seja encontrado e acionado para o atendimento. Isso consome muito tempo e deixa o usuário apenas com estimativas de espera, tornando esse momento angustiante. O processo em si também é mais oneroso, pois, além de envolver muitas pessoas, nem sempre o guincho localizado para o atendimento é o que está mais próximo do local, o que impacta em quilometragem excedente desnecessária e custos adicionais no longo prazo.

Diante de situações de alto nível de estresse, como pane, avaria ou acidente, o condutor com o carro parado na via precisa contar com um serviço ágil e de qualidade

Comodidade e segurança

Diante desse contexto, o Roadside Assistance Bosch, sistema inteligente de assistência veicular 24 horas, proporciona uma jornada totalmente digital para os usuários, o que garante mais agilidade no atendimento, reduções significativas de custos e comodidade e segurança para o condutor. Por meio dessa tecnologia, a Bosch conecta uma ampla rede de prestadores de serviço de assistência veicular a uma plataforma em nuvem, que os localiza instantaneamente assim que uma solicitação é realizada.

Além disso, a plataforma compara a localização do usuário requisitante e a do prestador, traça a melhor rota e disponibiliza um mapa interativo, com atualização de status em tempo real, para ambos. Isso garante que diante de situações de alto nível de estresse, como pane, avaria ou acidente, o motorista que está com o carro parado na via pode contar com um serviço de qualidade, além da transparência de ser informado a todo momento sobre a chegada da assistência.

Vale ressaltar ainda que esse sistema também pode ser integrado por meio de uma interface customizável aos aplicativos e portais dos clientes, bem como em seus canais de comunicação existentes, trazendo eficiência e a tecnologia como diferencial na forma de prestar assistência veicular.

Na prática, o usuário que necessitar de assistência poderá requisitar atendimento com um único clique no celular para iniciar uma jornada digital, tornando a experiência mais confortável e segura. ■

O Roadside Assistance Bosch proporciona uma jornada totalmente digital para os usuários, o que garante mais agilidade no atendimento e redução de custos



Alexandre Boldrin Ferreira

Responsável por Vendas, Marketing e Produtos da divisão Bosch Service Solutions



Tecnologia em gestão de frotas

A administração digital aumenta a eficiência e ajuda o gestor a tomar decisões mais assertivas, que envolvem desde custos de abastecimento a gastos com pedágio

Não dá mais para imaginar nosso dia a dia sem o uso da tecnologia. Se pensarmos em mobilidade, por exemplo, tudo o que nos move hoje em dia utiliza soluções digitais – sejam os carros híbridos, os aplicativos de viagens ou semáforos inteligentes. O mundo está conectado, e a área de gestão de frotas tem boas oportunidades para aproveitar esse movimento, que pode ajudar a aumentar a eficiência e a produtividade das operações.

Cada vez mais os gestores precisam pensar em mobilidade como um todo – desde identificar o modal ideal até controlar gastos e buscar eficiência, sem se esquecer dos cuidados com a segurança dos motoristas. Por isso, é essencial contar com ferramentas que ajudam a analisar o alto volume de dados gerados pela frota no dia a dia. Assim, o gestor pode tomar decisões mais assertivas, que envolvem desde custos de abastecimento a gastos com pedágio, por exemplo.

É importante ressaltar, no entanto, que ter apenas os dados não funciona. É preciso que a ferramenta mostre os indicadores de forma intuitiva, facilitando a leitura dos

dados por parte do gestor e a tomada de decisão. Foi com isso em mente que desenvolvemos o Alelo Frota, uma solução que integra o portfólio da Veloe – unidade de negócios da Alelo especializada em serviços de mobilidade urbana e gestão de frotas. Com ela, é possível centralizar e gerenciar os gastos com combustível e despesas automotivas. As informações de toda a frota podem ser acessadas de maneira simples e personalizada em um *dashboard*, ajudando no mapeamento dos pontos que podem trazer economia e melhorias para a frota.

É essencial contar com ferramentas que ajudam a analisar o alto volume de dados gerados pela frota no dia a dia. Assim, o gestor pode tomar decisões mais assertivas

O gestor parametriza regras de como e onde o veículo pode ser abastecido, proporcionando maior performance e segurança para a sua empresa. Ele também pode contar com serviços como: recolha das notas fiscais (válido para empresas que podem se beneficiar do reembolso



do ICMS), gestão e acompanhamento das manutenções dos veículos (sejam elas preventivas ou corretivas), roteirizador para traçar rotas mais inteligentes e econômicas, além de gestão de documentos e de multas.

Adicionalmente pelo sistema de telemetria e monitoramento, o gestor consegue acompanhar o modo de condução dos motoristas, identificando quem acelera e freia de forma brusca, faz curvas acentuadas ou ultrapassa limites de velocidade. Há ainda a opção de verificar o tempo de motor ocioso (quando o veículo fica parado ligado a partir de 3 minutos), o que pode acarretar o consumo de cerca de 1,5 litro de combustível por hora.

Os serviços atrelados também ajudam na detecção de fraudes de abastecimento. Por exemplo, se R\$ 100 forem pagos, mas apenas R\$ 80 direcionados para o tanque, é possível comparar o consumo de combustível com o gasto efetuado. Além disso, oferecem facilidade no faturamento, com análises financeiras e registro das compras. Dessa forma, não é preciso solicitar a nota para checagem. Com essa gama de benefícios, a gestão digital de abastecimento do Alelo Frota garante uma redução de até 25% na despesa mensal com abastecimento, que costuma ser um dos maiores gastos dos frotistas.

Custos com pedágio

Outro gasto que impacta no caixa de muitos gestores é o de pedágios. E aqui, novamente, a tecnologia já avançou para ajudar a melhorar a produtividade, reduzir erros e minimizar perdas. Na Veloe, oferecemos soluções para ajudar todos os integrantes da cadeia – embarcadores, transportadores e frotistas, de todos os portes.

Com os adesivos (*tags*) de pedágio nos veículos, a gestão pode dispensar as velhas planilhas e arquivos de reembolso e os colaboradores das empresas ficam livres de filas de pedágio. O acompanhamento dos dados é em tempo real e centralizado no aplicativo ou site da Veloe.

Além disso, com Veloe é possível contratar e pagar o Vale Pedágio Obrigatório. Por meio de plataformas parceiras Veloe, o embarcador calcula o valor da rota e realiza o crédito no adesivo dos transportadores. Para os transportadores o adesivo pode ser contratado de forma 100% *online*.



Tudo em um só lugar

Em tempos de crise como a atual, a inteligência de dados passa a ser ainda mais importante na gestão da frota de veículos. O mercado já está atento a isso, como mostra o levantamento Covid-19 – O Impacto Global em Frotas & Mobilidade*, feito com 600 gestores de frotas e *players* do setor automotivo, em todo o mundo. Para 34% dos entrevistados, soluções de inteligência artificial e mobilidade inteligente devem ganhar destaque. Eles também esperam mais participação dos fornecedores nesse momento de mudanças: 64% querem mais serviços de consultoria e 44% esperam preços mais competitivos.

É para ajudar nesse propósito que temos trabalhado para levar uma solução completa ao mercado. Desde o início do ano, além da gestão de pedágios, o cliente Veloe pode incluir o Alelo Frota em sua conta e contar com consultores especializados para ajudar em questões de manutenção, recolha de nota fiscal, bomba interna, entre tantos outros benefícios. É um serviço de integração pioneiro no mercado e que já ajuda mais de 2.300 gestores a enfrentar os desafios impostos no dia a dia. ■



Mauro Telles

Superintendente de Produtos do Alelo Frota

veloe

*A pesquisa Covid-19 – The Worldwide Impact on Fleet & Mobility foi conduzida por NAFA, Global Fleet, Fleet Europe, Fleet Latam, Smartmobility e Instituto Parar.



O preço de uma blindagem

Um bom revestimento visa não apenas garantir a proteção balística e manter as características originais do veículo, mas também preservar e proteger vidas

Em um cenário em que a violência continua presente em nossas ruas, principalmente nas grandes metrópoles e capitais, os veículos blindados, disponíveis para pequenas e grandes frotas, têm conquistado maior expressividade ao passar dos anos. No mercado, a oferta de aplicadores de blindagem, conhecidos como blindadores, também é muito grande. Mas em um segmento que carece de regulamentação, de referências de projeto e de normativas de aplicação dos materiais balísticos, a tarefa de seleção e escolha do parceiro para a instalação da blindagem se torna bastante complexa.

A norma técnica NBR 15.000-2 de 2020 trata da classificação, requisitos e métodos de ensaio para materiais planos e controlados, de acordo com os níveis de blindagem também normatizados. No entanto, não há uma legislação vigente que determine o padrão de materiais que devem ser aplicados e em que partes da carroceria do veículo.

Curiosamente, o único material que o cliente vê é o transparente, ou seja, os vidros com propriedades balísticas. Já os materiais chamados de opacos geralmente

Com a acirrada concorrência entre os diversos blindadores do mercado, a escolha somente pelo preço no momento do fechamento do negócio pode trazer dificuldades no pós-venda



não são vistos pelo usuário do carro blindado e são fundamentais para promover um adequado nível de proteção balística. A blindagem opaca é formada pela aplicação de fibras de aramida e de aço inox, cada qual em áreas específicas que permitam, por características técnicas, promover uma adequada proteção balística.

Padronização

Ainda que a aplicação da blindagem seja um trabalho puramente artesanal – além da inexistência de um curso técnico formativo para o segmento ou a falta de materiais desenvolvidos e produzidos por grandes indústrias exclusivamente para a blindagem –, algumas poucas empresas do segmento possuem padronização de seus projetos elaborados com conceitos técnicos e voltados à proteção dos ocupantes.

São muitos os quesitos técnicos que devem ser observados em um projeto de blindagem, além da espessura dos vidros e acabamentos internos e externos. A padronização dos projetos por meio de recursos eletrônicos garante a correta dimensão das peças opacas, evitando falhas de instalação.

Além da quase total desmontagem do veículo para a aplicação da blindagem, a remontagem exige técnica e conhecimento, ainda mais com a quantidade de tecnologia embarcada nos modelos mais sofisticados e fortes candidatos à blindagem. Nesses processos produtivos, o treinamento dos colaboradores, bem como a existência de uma padronização das atividades são fundamentais para garantir a boa fluidez e precisão na execução dos serviços.

Com a acirrada concorrência entre os diversos blindadores do mercado, a escolha somente pelo preço no momento do fechamento do negócio pode trazer dificuldades no pós-venda com a falta de estrutura e suporte de atendimento, que podem resultar, ao fim do ciclo do veículo, em valores muito maiores que aqueles supostamente acordados.

Antes mesmo da nomeação de um parceiro para a execução da instalação da blindagem, a empresa deve visitar todos os candidatos, conhecer as áreas técnicas e de engenharia e analisar a estrutura e suporte de pós-venda.

Na Concept Blindagens, todos os projetos privilegiam a proteção balística, sem descuidar, é claro, de detalhes de acabamento impecáveis. No mercado há mais de 17 anos e com cerca de 10.000 veículos blindados, temos o orgulho de ser um dos pioneiros na conquista da Certificação ISO 9001 do processo produtivo e também considerados uma referência técnica pelo próprio segmento.

Mitos e verdades

O segmento de blindagem está envolto de muitos mitos, alguns dos mais conhecidos são:

- ▶ **“Blindagem de pneus”** – não existe blindagem para pneus, mas sim dispositivos acessórios para uso em rodas, por exemplo, a cinta de aço, que evita que

O treinamento dos colaboradores e a existência de uma padronização das atividades são fundamentais para garantir a boa fluidez e precisão na execução dos serviços



um pneu esvaziado se solte facilmente da roda e permite ao condutor sair de uma situação de perigo;

- ▶ **“Blindado usa sirene”** – as legislações de trânsito vigentes não permitem o uso de quaisquer dispositivos emissores de sinais audíveis similares a veículos de emergência. Comunicadores ou intercomunicadores são permitidos;
- ▶ **“Blindagem é tudo igual”** – na hora que um imprevisto acontece, espera-se um atendimento rápido e eficiente. Na Concept Blindagens, você conta com uma central de pós-venda com profissionais experientes no atendimento a frotistas e locadoras, com agilidade e clareza nas informações de acompanhamento ao usuário do veículo e ao gestor da frota.

Pelo que descrevemos, esperamos de alguma forma haver transmitido aos gestores de frota associados da **AIAFA** uma boa noção de grandes diferenciais não visíveis de uma blindagem, bem como a responsabilidade no momento da escolha do parceiro que fará a aplicação da blindagem.

A compra de blindagem por preço é bastante relativa, fique atento! Nós, da Concept Blindagens, nos colocamos à disposição da sua frota. Será um prazer podermos esclarecer dúvidas e auxiliá-lo na sua gestão. ■



Marcos Valillo

Diretor geral da Concept Blindagens



André Scotti

HEAD COMERCIAL DE VEÍCULOS LEVES DA OURO VERDE

"O Brasil acompanha a tendência mundial de terceirização de frotas"



Lienio Medeiros

Cada vez mais, o mercado brasileiro tem adotado o modelo de terceirização de frotas. E com a pandemia da covid-19, grande parte das organizações revisitou as políticas de frotas para conseguir mais eficiência operacional e financeira. Também foi o momento das empresas redimensionarem o tamanho das frotas. Essas são algumas das análises feitas por André Scotti, *head* comercial de veículos leves da Ouro Verde, em entrevista à AIAFANews.

Presente há 48 anos no segmento de terceirização e gestão de frotas, a empresa com 1.400 colaboradores e sede em Curitiba atende todas as regiões do País. O portfólio de 25.000 ativos inclui desde automóveis operacionais 1.0 até frota executiva blindada de alto valor de aquisição. "Conseguimos atender nossos clientes de ponta a ponta", ressalta o *head* comercial, em São Paulo.

“Em nossa companhia, tudo transita sob um sistema online que traz a nossos clientes rastreabilidade, segurança e comodidade, além de governança corporativa”

Com 11 anos de experiência no setor, Scotti faz um alerta: "Precisamos reaprender a vender terceirização de frota, e os clientes precisam reaprender a comprar o produto". Veja a seguir.

Você trabalha há três anos e oito meses na Ouro Verde e tem bastante experiência na área de terceirização de frotas. Como você viu crescer a área de gestão

e terceirização de frotas leves dentro da empresa?

Fico feliz em olhar para trás e ver o quanto amadurecemos e evoluímos no processo de gestão e terceirização de frotas. Fizemos uma reestruturação completa nos processos de vendas e gestão de indicadores, com a contratação de pessoas especializadas. Em consequência dessas ações e pelo excelente trabalho desenvolvido pelos meus gerentes comerciais e equipe de vendas, obtivemos um crescimento consistente e sólido, fazendo uma desconcentração de carteira, aumentando a quantidade de clientes, estudando, mapeando, analisando e trazendo foco e estratégia para outros segmentos em que antes nossa atuação era tímida ou inexistente. Com isso, nossa presença no mercado foi notada não só pelos clientes, mas também pelos concorrentes. Hoje, para você ter uma ideia, temos mapeado oportunidades de mercado para os próximos cinco anos, sabendo o tamanho da frota da empresa, seu vencimento com o fornecedor atual, bem como os *stakeholders* do processo. Também fizemos o lançamento de dois canais de vendas corporativas, o PME, que cuida de frotas menores, e o Top Account, cuja atuação está baseada em frotas maiores. Entendemos que essas empresas necessitam de atendimento focado e especializado.

Como a Ouro Verde se situa no mercado de gestão e terceirização de frotas? O que a diferencia da concorrência?

Seguramente, um dos pilares que nos diferencia neste mercado altamente competitivo é a qualidade dos serviços prestados. Hoje temos um alto índice de renovação dos contratos com nossos clientes. Isso mostra que conseguimos entender suas necessidades, provendo soluções, informações e gestão eficiente da frota. Outro pilar importante é o fato de sermos uma empresa One Stop Solution. Quando falamos em questões de mobilidade, conseguimos atender nossos clientes de ponta a ponta, possuímos locação de veículos leves e pesados. Também somos uma empresa altamente tecnológica. Proporcionamos aos clientes informações rápidas, precisas e *online*, sejam elas na aprovação de orçamentos, checagem de itens que estão sendo trocados no veículo, acompanhamento da fila de manutenção, até um diagnóstico de comportamento dos condutores das frotas das empresas.

Como funciona o serviço de consultoria de frotas?

Ao entrarmos em um projeto, analisamos a política de frotas do cliente para ver se está aderente ao mercado ou não. Eventualmente, se o cliente não possui uma política de frotas, a desenhamos a quatro



PATROCINADORES





Lienio Medeiros

exemplo, o gestor da frota passa a atuar de forma estratégica na gestão de ativos de sua empresa. Passa a tomar decisões baseadas nos dados que saem dessa plataforma. Em nossa companhia, tudo transita sob um sistema *online* que traz a nossos clientes rastreabilidade, segurança e comodidade, além de governança corporativa.

“Temos de garantir que o gestor da frota pague pelo justo. Não podemos nos esquecer de que somos especialistas neste negócio, portanto, nossos clientes esperam que operemos com maestria, sem erros”

Como a Ouro Verde oferece frotas eficientes e sob medida?

Como falei antes, quando entramos em um projeto de terceirização de frotas, analisamos diversas variáveis para oferecer um sapato que caiba no pé. Nossa preocupação é ter um relacionamento de longo prazo com os clientes, e isso significa que, na renovação do contrato, queremos minimizar — se não zerar — os desperdícios de uma contratação. Sempre medimos o que foi contratado *versus* o que foi realizado. Tudo o que não queremos é que o cliente pague a mais por uma coisa que não vai utilizar ou que tenha de fazer uma contratação adicional porque o item contratado estava aquém de uma necessidade real.

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

Por tratar-se de um produto financeiro, na grande maioria dos casos, a terceirização de frotas é vantajosa para as empresas. Ao terceirizar a sua frota, você entrega a um especialista toda a parte de gestão dos ativos, desde a compra, passando pelo ciclo de utilização, manutenções preventivas e corretivas, até a desmobilização e venda do veículo. Costumo brincar que o carro da Ouro Verde deprecia menos que o seu! Como? Pelo fato de sermos uma terceirizadora de frotas, temos vantagens na hora da compra do veículo e a uma maior eficiência na hora da venda desse ativo. Além disso, quando falamos de eficiência operacional, ela não está só atrelada ao valor de peças e serviços mais baratos que a Ouro Verde tem em relação a quem possui frota própria. Obviamente, com 25 mil ativos na frota, a rede opera a preços competitivos, que são repassados aos clientes de forma integral. Ainda assim, olhando a eficiência operacional, temos áreas especializadas em fazer o controle das manutenções,

agendamento, entrada do veículo na oficina, checagem e regulação dos orçamentos, para garantir que o cliente está pagando pelo justo. Não podemos nos esquecer de que somos especialistas neste negócio, portanto, nossos clientes esperam que operemos com maestria, sem erros.

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

O mercado brasileiro tem se mostrado muito favorável ao modelo de terceirização de frotas. Assim como as empresas já entenderam que terceirizar é vantajoso, vemos agora o movimento de pessoas comuns vendendo seus veículos e fazendo assinatura de carros. A análise do *ter versus* usufruir vem à tona, e o Brasil acompanha a tendência mundial. Com isso, diversos segmentos da economia brasileira adotaram essa modalidade, como farmacêuticas, empresas de tecnologia, agronegócio, indústria, empresas de alimentos e bebidas, entre outros.

A Ouro Verde trabalha com todas as marcas de veículos?

Sim, nós, da Ouro Verde, trabalhamos com todas as marcas e modelos de veículos, tendo em nosso portfólio desde carros operacionais 1.0 até frota executiva blindada de alto valor de aquisição.

Quais são os modelos mais solicitados para frotas corporativas?

Variam entre veículos operacionais, picapes leves, picapes pesadas, carros executivos, chegando até os blindados. A gama é

bastante extensa, por isso a nossa equipe de vendas atua de forma consultiva junto aos clientes, para poder entender qual é a necessidade de cada um. Com isso, conseguimos direcionar o melhor produto para a necessidade daquele cliente específico. Também levamos em consideração como se comporta o pós-venda das montadoras: “Existirão peças de reposição no mercado? Os valores das manutenções são adequados? Existe uma boa aceitação na hora de revender este carro ao mercado?”. Todas essas variáveis influenciam diretamente nos valores de locação dos veículos.

Que conselhos você daria para o gestor de frotas e de mobilidade que ainda não terceiriza esse serviço?

Carrego comigo uma experiência de 11 anos neste setor, e um dos principais medos do gestor que administra e gerencia uma frota própria é de perder o emprego. Quando esse gestor entende os benefícios da terceirização e que podemos apoiá-lo com informações, indicadores e análises de tendências, ele finalmente se vê saindo do dia a dia operacional e passa a atuar de maneira estratégica em sua frota. Entre os maiores gastos de uma companhia, a linha de frotas perde somente para os salários, então esse assunto merece ser tratado com o máximo de informações e gestão possível, para que se evitem desperdícios e se maximizem os resultados.

Como encontrar as melhores condições e serviços e reduzir custos da frota?

Recomendamos que as organizações procurem a equipe de vendas da Ouro Verde

para que façamos este estudo junto a elas. Não cobramos nada para fazer esta consultoria e não esperamos obter nenhuma vantagem no processo de concorrência. Fazemos parte de um grupo internacional e nossas regras de *compliance* são extremamente rígidas e seguidas à risca. Terceirizando a frota, os clientes podem chegar a ter até 30% de redução nos custos. Para complementar, às empresas que possuem frota própria, a Ouro Verde pode comprá-la e fazer o pagamento à vista, tirando essa parte importante e que leva um tempo enorme na hora de desmobilizar a frota. Trazemos comodidade, economia e agilidade aos nossos clientes.

“Quando o gestor entende os benefícios da terceirização e que podemos apoiá-lo com informações, indicadores e análises de tendências, ele sai do dia a dia operacional e passa a atuar de maneira estratégica na frota”

A pandemia trouxe mudanças para a área de terceirização de frotas no Brasil?

Sim, com a pandemia, diversas empresas tiveram problemas de caixa, e para as que possuem frota própria, foi o momento de vendê-la, transformando o Capex (*capital expenditure*) em Opex (*operational expenditure*); e terceirizá-la, para receber veículos Okm e manter a sua atividade agora com mais eficiência operacional e financeira. Ainda nesse processo, foi o momento das organizações redimensionarem o tamanho das frotas. Encontramos empresas que possuíam 200 veículos e na hora que terceirizaram, reduziram para 150 carros, por exemplo.

Quais são os maiores desafios e tendências do setor de gestão e terceirização de frotas para a pandemia da covid-19?

Um dos grandes desafios é casar a demanda dos clientes com a disponibilidade de veículos nas montadoras. Precisamos reaprender a vender terceirização de frota, e os clientes precisam reaprender a comprar o produto. Pela condição atual de mercado, estamos vivenciando aumentos constantes nos carros Okm. Recomendamos que não deixem para abrir o processo de renovação da frota com prazo apertado e, quando abrirem a concorrência, tomem a decisão rápida para minimizar os impactos dos reajustes. Acreditamos que esse problema ainda perdurará mais tempo, pois toda a cadeia de produção de veículos foi afetada pela pandemia. ■



Ouro Verde/Divulgação

Na pandemia, mais eficiência em gestão de frotas

Com os desafios dos novos tempos, a administração da logística deixou de ser restrita a veículos para se tornar a gestão global da prestação do serviço

Se em situações comuns buscar eficiência e empatia é importante para um gestor de frota, em tempos de restrição das atividades presenciais em todo o País torna-se crucial. Em meio à pandemia da covid-19, o setor de logística de modo geral se viu frente a um grande desafio e a uma grande oportunidade de crescimento em virtude do aumento na demanda de negócios. Digo que é um desafio porque não estávamos preparados para a mudança no ritmo de vida das pessoas e nos seus hábitos de consumo de bens e serviços. Mas é também uma oportunidade, pois a rápida adaptação e resiliência para identificação e atendimento eficiente a essas novas demandas e ao crescimento das demandas anteriores podem ser o diferencial para o futuro da empresa de logística, que passa pelo fomento e fidelização de clientes, bem como pela ampliação do portfólio de produtos e serviços.

Não basta atender a cada demanda, faz-se necessário viabilizar facilidades e principalmente seguir os novos protocolos, preservando a vida de todos os envolvidos nas operações, para que elas continuem em pleno funcionamento com a máxima segurança. E, claro, é preciso disseminar essa cultura nas empresas.

Há tempos, a administração da logística da gestão de frotas deixou de ser feita apenas com papel e caneta. Também passou de restrita a veículos para se tornar a gestão global da prestação do serviço. Essa área tão estratégica agora abrange o controle e gestão de: combustíveis, lubrificantes, fluídos, pneus, vistorias, seguros, impostos,

revisões, peças, manutenção, motoristas, habilitações, disponibilidade, reservas, horários, roteiros, quilometragens, substituição de veículos, limpeza, lavagem, sinistros, despesas de viagem, demandas de serviço, satisfação do cliente, entre outros. E não podemos nos esquecer de diversos aspectos do dia a dia da prestação do serviço, como os cuidados para a preservação da vida, além da recente demanda associada ao controle da higienização interna dos veículos, da vacinação e do estado de saúde dos motoristas.

A rápida adaptação e resiliência para a identificação e o atendimento eficiente das novas demandas podem ser o diferencial para o futuro da empresa de logística

Novo patamar de qualidade

Nesse contexto, a restrição das atividades presenciais em todo o País reforçou ainda mais a necessidade de aprimoramento e expansão do desenvolvimento dos *softwares* de gestão de frota. O copo já estava meio cheio, pois estávamos bem adiantados quando a pandemia começou, já contávamos com múltiplas funcionalidades no sistema de gestão de frota e mercado. Mas os novos desafios estão nos levando a subir o patamar de qualidade na prestação dos serviços prestados pelas nossas frotas.

Os sistemas de gestão de frota contribuem para o aumento da eficiência e a diminuição considerável dos custos, com reflexos diretos na melhoria do serviço prestado e satisfação dos clientes. São tecnologias que permitem a automatização e aceleração dos processos operacionais diários, tudo de forma *online*, com informações em tempo real. Também trazem a disponibilização de indicadores e relatórios para a tomada de decisões rápidas e assertivas por parte do gestor, que permitem, entre outros pontos, a adoção de medidas preventivas a fim de evitar problemas operacionais.



Não adianta o investimento em tecnologia para geração de oportunidades se não as trabalharmos. Avaliação rápida da oportunidade e viabilização da aplicabilidade são fundamentais para a colheita desses frutos.

A tecnologia também contribui para que o gestor de frota não precise fazer seu trabalho presencialmente, pois, através dos sistemas digitais, é possível trabalhar remotamente, seja pelo computador, *tablet* ou celular. Em tempos de pandemia, as mudanças na mobilidade representam um diferencial importante, tendo em vista que quanto mais pessoas ficarem em casa, menores são as chances de transmissão do novo coronavírus.

Por fim, não devemos nos esquecer da demanda crescente de pequenos frotistas

Temos de seguir os novos protocolos para preservar a vida de todos os envolvidos nas operações, para que elas continuem em pleno funcionamento com a máxima segurança

que necessitam de maior eficiência e encontram dificuldade para obter soluções acessíveis e eficientes voltadas às especificidades de seu porte. Nesse caso, é importante a avaliação do grau de maturidade da

empresa na gestão de frota *versus* investimento, pois em algumas situações fazer o “simples” gera resultados interessantes de maneira rápida e com baixo custo.

Pelo atual volume de demanda reprimida no País, potencializada pelos pequenos frotistas, pela crescente flexibilidade e facilidade de customização dos sistemas de gestão de frota, projeta-se a expansão do nosso setor. E nós, gestores de frotas e de mobilidade, devemos encarar o novo ambiente de negócios e estar cada vez mais atentos ao crescimento das demandas por mais eficiência da prestação dos serviços e por redução de custos operacionais. ■



Rozi Marie de Oliveira

Gestora de mobilidade do Comitê Corporativo dos Gestores de Mobilidade



Renault inaugura carregador solar público



A Renault, em parceria com a Administração de Fernando de Noronha, a WEG e a Polo, inaugurou em março um ecoposto público para o carregamento dos carros elétricos que já circulam na ilha. A inauguração do ecoposto é mais uma etapa do programa Noronha Carbono Zero, que, entre outras ações, proíbe a entrada de veículos movidos a combustão no arquipélago a partir de 2022, visando reduzir as emissões de gás carbônico.

Localizado no bairro da Floresta Nova, o ecoposto pode atender até seis carros ao mesmo tempo e gera de energia 26MWh por ano, o suficiente para cobrir o consumo elétrico de todos os veículos zero emissão da Renault que circulam

na ilha. A recarga dos automóveis é feita à base de energia solar, através de placas fotovoltaicas instaladas em sua cobertura de 90 m². Além de carregar os diversos carros elétricos que já rodam na ilha, gera energia para a população local.

Os primeiros carros 100% elétricos de Fernando de Noronha foram entregues pela Renault em junho de 2019. Hoje, 28 carros zero emissão já circulam pelo arquipélago. Seis veículos (três Zoe, dois Twizy e um Kangoo Z.E.) foram cedidos em 2019 para uso oficial da Administração local e outros 22 Kangoo Z.E. foram comprados por empresários para realizar tarefas do dia a dia. ■

Fonte: Imprensa Renault do Brasil

Nissan apoia serviço de compartilhamento de VEs



A Nissan vai apoiar o serviço de compartilhamento de veículos elétricos vec Itaú. A marca japonesa já comercializa no País o ícone mundial da eletrificação, o Nissan Leaf, mas busca ir além, desenvolvendo essa nova cultura de mobilidade por meio de ações e projetos que incentivem o uso e apoiem o estudo da tecnologia e de soluções ligadas aos automóveis elétricos. Por isso, considera uma proposta positiva a solução de mobilidade urbana do Itaú Unibanco.

A Nissan vai participar do projeto, que está em fase piloto com colaboradores do banco e tem expectativa de ser ampliado e contar com mais

veículos e estações disponíveis a partir do segundo semestre de 2021, exatamente com seu carro 100% elétrico, o Nissan Leaf.

“Esta parceria é mais um passo de nosso projeto de eletrificação no Brasil. Começamos em 2012 com um projeto piloto com uma frota experimental de táxis no Rio e em São Paulo até evoluirmos para o início da comercialização da nova geração do Nissan Leaf em 2019. Buscamos sempre oportunidades para permitir que mais brasileiros experimentem o nosso Nissan Leaf”, explica Tiago Castro, diretor sênior de Vendas e Marketing da Nissan do Brasil. ■

Fonte: Imprensa Nissan do Brasil

Stellantis adere a projeto que amplia rede de recarga



Pedro Bicudo/Stellantis

O projeto Ecovagas, iniciativa da Estapar, a maior rede de estacionamentos do País, e a Enel X, empresa de soluções energéticas da Enel Brasil, anuncia a chegada do Grupo Stellantis como o mais novo parceiro da primeira rede de recarga semipública para veículos híbridos e elétricos do País. A empresa disponibilizará os serviços em 200 pontos de recarga aos clientes dos futuros veículos elétricos Stellantis, que começam a chegar ao mercado brasileiro no segundo semestre do ano, com os modelos novo Peugeot 208 e-GT e Fiat 500e, além de outros modelos elétricos de marcas da Stellantis.

Com o potencial crescimento do ecossistema, a expectativa é de

que novos pontos de recarga sejam instalados ainda este ano, cobrindo mais regiões e locais *premium* de alta demanda, somando-se às 200 Ecovagas iniciais. O foco das instalações será nos estacionamentos *premium* administrados pela Estapar em *shopping centers*, aeroportos, hospitais, arenas, prédios comerciais, instituições de ensino e outros.

Os pontos de recarga estão disponíveis para uso de todos os veículos eletrificados com *plug* padrão americano, tipo 2, amplamente utilizado no mercado brasileiro – algumas montadoras oferecem adaptadores para outros conectores. ■

Fonte: Stellantis Press

Chevrolet triplica rede de concessionárias habilitadas



A General Motors é um dos fabricantes que mais investem no desenvolvimento de carros elétrico no mundo, com plano global para a disseminação da tecnologia de zero emissão. No Brasil, o próximo passo estratégico é a ampliação da quantidade de concessionárias Chevrolet habilitadas para oferecer o Bolt EV, o primeiro carro 100% elétrico da marca. O número de concessionárias preparadas para comercializar e dar assistência técnica a veículos elétricos irá triplicar, saltando de 26 para 79 pontos.

Na rede Chevrolet habilitada para VEs, os veículos elétricos comparti-

lham o mesmo *showroom* com os demais produtos da linha, assim como as políticas para *test-drive*.

A concessionária especializada conta, no entanto, com a oferta de um acessório exclusivo: a estação doméstica para recarga rápida da bateria. Já para a oficina é necessário ferramentas específicos e consultores técnicos devidamente capacitados, por exemplo.

O Chevrolet Bolt EV começou a chegar às lojas em março do ano passado e fechou 2020 como o carro elétrico mais vendido em sua categoria no Brasil. ■

Fonte: Imprensa GM do Brasil

Polo e Virtus 2022 ganham VW Play e novos aplicativos



A linha 2022 de Polo e Virtus chega mais conectada, e os dois modelos passam a contar com a moderna central de infotainment VW Play, 100% desenvolvida na região América Latina com foco no consumidor local. Ela já traz o *app* de música Spotify e em breve os novos *apps* Get In, para reservas em restaurantes, e MobiMax, para assistir TV digital na tela de 10,1” – com o veículo parado, conforme determina o Código de Trânsito Brasileiro. Traz *apps* para navegação, estacionamento, seguro, pedágio, áudio livros e muitos mais.

“O VW Play está revolucionando o conceito de conectividade. Além de proporcionar uma funcionalidade simples e intuitiva, em uma tela de altíssima resolução, o sistema traz a exclusiva VW Play Apps, uma loja local. Ela já traz o *app* de música Spotify e em breve os novos *apps* constante-mente”, afirma Fabio Rabelo, gerente executivo de Digitalização da Volkswagen América do Sul.

O VW Play passa a ser item de série nas versões Comfortline, Highline e GTS, tanto para o Polo quanto para o Virtus. ■

Fonte: Imprensa Volkswagen Brasil

Stellantis anuncia e-commerce Cart



Pedro Brito/Stellantis

Nova plataforma de e-commerce da Stellantis, Cart já está em teste e chegará aos consumidores no início do segundo semestre deste ano. O anúncio de Cart foi feito durante o lançamento da Nova Fiat Toro.

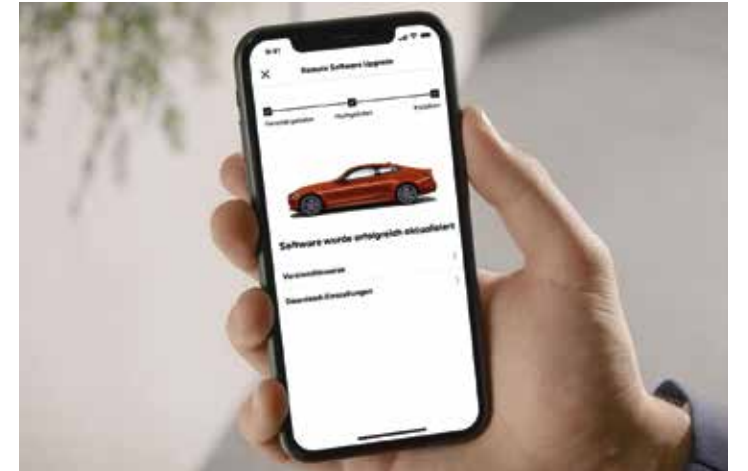
Iniciativa pioneira no setor automotivo, Cart conta com uma solução de pagamento segura e integrada, permitindo que marcas parceiras ofereçam produtos, serviços e experiências ao cliente através de um aplicativo compatível com a central multimídia dos carros. Desenvolvido pelo time da Stellantis, de forma colaborativa com empresas como Visa do Brasil, McDonald's e ConectCar, a plataforma reúne em um

único lugar serviços de alimentação, estacionamento, pedágio, abastecimento, entre outros.

O diferencial é a experiência unificada, sem que o usuário tenha necessidade de fazer múltiplos *downloads*, *logins*, cadastros de cartão e gestão de várias contas. Cart irá acompanhar o usuário na sua jornada de mobilidade, indo além do carro. Para o pagamento automático de estacionamentos e pedágios onde a *tag* é obrigatória, Cart e ConectCar trabalharam juntos para trazer informação e interatividade para o usuário direto da tela do multimídia do carro. ■

Fonte: Stellantis Press

App da BMW traz nova experiência interativa



Uma nova experiência a bordo chega aos carros da BMW com mais tecnologias e funcionalidades. O My BMW é a proposta da marca para ser o principal canal digital de relacionamento entre cliente, BMW e rede de concessionários. O lançamento, que acaba de chegar ao Brasil, promete proporcionar aos clientes uma série de facilidades e uma experiência interativa.

Funcionalidades, por exemplo, como Amazon Alexa e BMW Digital Key – que permite a criação e compartilhamento de chaves virtuais –, poderão ser gerenciadas pelo novo aplicativo. Além disso, será possí-

vel estar sempre informado sobre o status do veículo, localizá-lo em estacionamentos, obter imagens de suas câmeras em uma projeção 360° e saber se portas e janelas estão fechadas.

Com o *app* será permitido trançar e destrancar portas, acionar os faróis e o sistema de climatização e enviar destinos diretamente ao sistema de navegação. A novidade possibilita ainda integrar a agenda do cliente e o uso de inteligência artificial para determinar o local de residência, trabalho e locais favoritos para agilizar a mobilidade diária. ■

Fonte: Imprensa BMW Group Brasil

Sistema da Nissan atinge 50% de eficiência térmica



A Nissan obteve grande avanço na eficiência de um motor ao atingir 50% de eficiência térmica. A companhia atingiu esse marco com seu sistema e-Power de próxima geração, que ainda está em desenvolvimento.

O sistema e-Power da Nissan utiliza um motor a gasolina na plataforma de um veículo 100% elétrico para fornecer energia ao conjunto de baterias desse *e-powertrain*. A abordagem mais recente da Nissan para o desenvolvimento de motores elevou a barra para o nível de

liderança global, indo além da faixa média atual da indústria automotiva, que é de 40% de eficiência térmica, tornando possível reduzir ainda mais as emissões.

“A estratégia de eletrificação da Nissan promove o desenvolvimento de *e-powertrains* e baterias de alto desempenho para veículos elétricos, com o e-Power representando um pilar estratégico importante”, diz Toshihiro Hirai, vice-presidente sênior da divisão de motorização e engenharia de veículos elétricos. ■

Fonte: Imprensa Nissan do Brasil

Ford lança serviço digital de carro por assinatura



A Ford acaba de lançar o serviço de carros por assinatura Ford Go, opção para os consumidores que querem andar de carro novo todo ano, pagando mensalidade fixa, sem se preocupar com IPVA, custo de manutenção, seguro, documentação ou negociação do usado.

Com o lema "Você dirige, a Ford cuida", o Ford Go é o único entre as montadoras a oferecer uma experiência 100% digital, em que todo o processo, desde a contratação até o dia a dia durante o período da assinatura, pode ser feito pelo site www.fordgo.com.br.

Depois de um piloto realizado no ano passado em Brasília, Goiânia e Porto Alegre, o Ford Go agora passa a atender cerca de 200 cidades de todas as regiões do Brasil.

Uma das vantagens do serviço é que todos os veículos são conectados com o sistema FordPass e, se o consumidor quiser, já vêm com o adesivo de pedágio e estacionamento da Veloe sem custo adicional. Outra vantagem é a disponibilidade de carro reserva em caso de necessidade, garantindo tranquilidade em todo o período do contrato. ■

Fonte: Imprensa Ford Brasil

Renault inaugura garagem fotovoltaica no Paraná



A Renault inaugurou no Complexo Industrial Ayrton Senna o projeto Garagem Fotovoltaica, iniciativa para permitir a recarga de baterias de veículos elétricos de forma 100% sustentável e limpa. Desenvolvido em parceria com as empresas ABR Energias, Brafer, SistemaFiepe e WEG, o modelo pode gerar 8,67 MWh/ano, quantidade que permite a recarga de até 167 baterias de veículos elétricos como o novo Zoe E-Tech. Isso representa a possibilidade de rodar até 60 mil km ao ano, evitando a emissão de 1 tonelada de CO₂.

O projeto foi idealizado por alunos das Faculdades da Indústria,

dentro do Renault LAB, e envolveu equipes multidisciplinares para o desenvolvimento da solução. As premissas do projeto envolvem a captação de energia solar, permitindo o armazenamento em bateria de segunda vida ou envio do excedente em créditos para a rede, a viabilidade econômica e a neutralidade de carbono.

O desenvolvimento da Garagem Fotovoltaica envolveu a construção de protótipos, a modelagem tridimensional do projeto e o cálculo de estruturas, bem como toda a arquitetura eletrônica. ■

Fonte: Imprensa Renault do Brasil

Audi amplia programa com e-tron Sportback



A Audi do Brasil ampliou seu programa de carro por assinatura. O Audi Luxury Signature inicia a segunda fase com novidades na cidade de São Paulo e região metropolitana após fase piloto. Além dos modelos Audi A6 Sedan, A7 Sportback, Q8 e e-tron, que já faziam parte da primeira etapa, agora é possível assinar o 100% elétrico e-tron Sportback, lançado no Brasil em setembro de 2020.

O Audi Luxury Signature também traz novidades nas opções de contratação. Agora os clientes passam a ter duas alternativas: parcelas fi-

xas ou reajustáveis conforme IPCA – na fase piloto era possível assinar o plano apenas com parcelas mensais reajustáveis pelo IGP-M.

As demais características do programa permanecem inalteradas: os planos possuem duração mínima de 24 meses e contemplam até 2.000 km para rodar por mês, seguro, IPVA, licenciamento, assistência 24 horas e manutenção preventiva – blindagem está disponível com custo adicional. O projeto é desenvolvido em parceria com a Fleet Solutions, empresa do Grupo Volkswagen. ■

Fonte: Imprensa Audi do Brasil

BMW utiliza energia solar na produção de veículos



A fábrica do BMW Group em Araquari segue tendo a sustentabilidade como um dos seus principais focos. Agora, a unidade conta com a instalação de 562 placas fotovoltaicas no telhado do prédio da montagem. Os painéis ocupam uma área de 1.068 m², que tem a possibilidade de ser expandida. Juntas, elas vão gerar 261.397 kWh de energia em um ano, o que seria suficiente para abastecer 143 residências, de acordo com a média de consumo brasileiro.

A instalação começou a ser feita no fim de 2020. Com isso, a fábrica deve deixar de emitir cerca de

28,75 toneladas de CO₂ por ano, o equivalente a 2.738 árvores. A planta segue também a meta do BMW Group no mundo de reduzir a emissão. Dentre os objetivos – que devem ser alcançados até 2030 – estão reduzir em 20% a emissão de CO₂ por veículo na cadeia produtiva, em 80% na produção, por veículo, e em 40% na fase de uso, também por veículo.

A unidade de Araquari já conta com a utilização de energia proveniente de fontes renováveis, promovendo a redução das emissões em suas atividades. ■

Fonte: Imprensa BMW Group Brasil

A **Sofia** sofreu complicações após o parto, teve **Paralisia Cerebral** e perdeu movimentos das pernas e braços. Ela **precisa de tratamento** para continuar **se movimentando**.

Para ela e muitos pacientes da AACD,

o movimento é URGENTE. E sua doação também!

#Vocêé nossomovimento



Faça um pix para doeaacd@aacd.org.br, acesse doe.aacd.org.br ou leia o QR Code:



vida é movimento

**LÍDER DE VENDAS
E CARREGADA DE ATITUDE.
ESTAMOS FALANDO
DA SUA FROTA.**



NOVA ///
FIAT *CARREGADA de ATITUDE*
TORO *

Leo Burnett TM



NO TRÂNSITO, SUA RESPONSABILIDADE SALVA VIDAS.

Imagens meramente ilustrativas, com alguns itens opcionais. Garantia Fiat de 3 anos. Para usufruir dessa garantia, é obrigatória a realização das Revisões Programadas. O prazo de garantia oferecido já inclui os 90 dias da garantia legal. Para mais informações, consulte os manuais de Garantia e de Uso e Manutenção.



SAC: 0800 707 1000 / 0800 282 1001

TORO.FIAT.COM.BR
[#carregadadeatitude](https://www.instagram.com/carregadadeatitude)

FALE COM SEU CONSULTOR DE VENDAS FIAT.

FIAT TORO ULTRA:

Dynamic Cover

Central Multimídia de 10,1 polegadas

Capacidade de carga de 1 tonelada

