



“O trabalho híbrido proporcionou novas alternativas de mobilidade”

Plínio Machado de Oliveira, do Grupo Mars Brasil

P 4

ENTREVISTA COM GESTORES

P 8



Cintia Silva Peixoto, da MCassab



P 19

MONTADORAS

P 51

Eduardo Minas Bogasian, da Nissan do Brasil

LOCADORAS

P 55

Alexandre Valadão, da ALD Automotive

PRESTADORAS DE SERVIÇOS

P 62

Gestão de frotas e tecnologias: aliadas em constante evolução

X CONGRESSO AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE 2022

EVENTO HÍBRIDO

PRESENCIAL – somente gestores de frotas e de mobilidade e com convite exclusivo
ONLINE – aberto a todos os profissionais do setor

A **AIAFA Brasil** vai realizar, no dia 23 de agosto de 2022, o **X Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade**, em formato híbrido, com uma parte presencial, limitada a 150 profissionais, e outra parte para participação *online*. Trata-se do principal encontro de profissionais do setor da mobilidade corporativa no Brasil.

Dirigido a gestores de frotas e de mobilidade, empresas prestadoras de serviços, locadoras e responsáveis pelas vendas corporativas nas montadoras, o evento será realizado no **Espaço APAS Centro de Convenções**, na Rua Pio XI, 1.200, no Alto da Lapa em **São Paulo**. O evento terá início às 9h com finalização marcada para as 16h, com almoço incluído.

Em sua décima edição, o **Congresso AIAFA Brasil** é um encontro profissional de debate e exposição de soluções de mobilidade corporativa sustentável, uma plataforma imprescindível para os novos serviços e fórmulas de mobilidade nas empresas.

No **Congresso AIAFA Brasil**, os administradores de frotas, fornecedores e montadoras vão poder encontrar as soluções de mobilidade mais adequadas para suas empresas.



DATA
23 de agosto de 2022

HORÁRIO
das 9h às 16h

LOCAL
Espaço APAS Centro de Convenções,
Rua Pio XI, 1.200, Alto da Lapa, São Paulo

CAPACIDADE
Presencial: limitada a 150 gestores de frotas e de mobilidade
Online: aberta a todos os profissionais de frotas interessados

INSCRIÇÕES GRATUITAS

br.aiafa.com/congresso-2022



GOLD



SILVER



APOIO



AIAFA News

EDITORA

Sociedad Iberoamericana
de Administradores
de Flotas, 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
jsole@aiafa.com
+55 11 98756 0063

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Liana Aguiar
MTB 7324
imprensa@aiafa.com
www.lianaaguiar.com

DESIGNER E DIAGRAMADOR

Guillermo Bejarano
hola@guillermobejarano.com

COLABORARAM NESTA EDIÇÃO

Antônio Carlos Priore
Juan Ignacio González
Paula Rodrigues
Ricardo Imperatriz

FOTOGRAFIA

Lienio Medeiros

AIAFA

Associação Internacional
de Administradores
de Flotas e de Mobilidade

BRASIL

**Associação Internacional
de Administradores de
Flotas 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 Flotas 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.

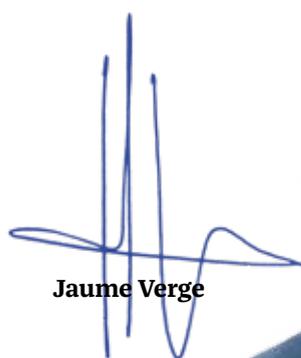
Apresentamos esta 22ª edição da **AIAFA**News, produzida com muito profissionalismo e cuidado, para que possa ser bastante interessante e útil para o seu dia a dia na gestão de frotas e de mobilidade da sua empresa. Assim como fazemos anualmente, incluímos a atualização do **Guia Frotas 2022**, ferramenta de trabalho com os dados de contato dos principais fornecedores do setor.

Nesta edição, vocês também encontram entrevistas muito pertinentes e atuais com os gestores de frotas da Mars e da MCassab, nas quais revelam a adoção de novas alternativas de mobilidade nas empresas e apontam os novos desafios do setor após o início da pandemia. Outros destaques da revista são as entrevistas com executivos da ALD Automotive e da Nissan do Brasil, além de artigos sobre soluções inovadoras e tendências para o mercado de frotas.

Também trazemos uma reportagem sobre o primeiro **Workshop Online de Gestores de Frotas e de Mobilidade** deste ano. E temos o prazer de anunciar que, depois de dois anos de eventos *online* ou com capacidade reduzida por causa da pandemia, estamos de volta com os eventos presenciais. Recentemente, realizamos um Workshop presencial em São Paulo, que foi muito bem acolhido por todos os participantes.

E anote aí na sua agenda: durante o segundo semestre, teremos outros Workshops em Salvador e no Rio de Janeiro. Em São Paulo, estão programados o **X Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade**, no dia 23 de agosto, e o **Dia da Frota 2022**, em 19 de outubro. E, em breve, anunciaremos um novo evento de reconhecimento e valorização da gestão de frotas no Brasil: o **Jantar de Gala das Frotas**, que será realizado em São Paulo, no mês de dezembro.

Nos vemos nessas datas com os conteúdos mais atuais e de qualidade, *cases* de sucesso e muito *networking*. Até logo!



Jaume Verge



ENTREVISTA COM GESTORES

- 4 **Plínio Machado de Oliveira**, coordenador de *facilities* e de frotas da Grupo Mars Brasil
- 8 **Cintia Silva Peixoto**, analista de *facilities* da MCassab

AIAFA

- 12 Workshop Online de Gestores de Frotas e de Mobilidade (abril)
- 14 Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade (São Paulo)

19



MONTADORAS

- 51 Entrevista com **Eduardo Minas Bogasian**, gerente Divisional de Operações da Nissan do Brasil
- 54 Peugeot 208

LOCADORAS / GESTORAS

- 55 Entrevista com **Alexandre Valadão**, diretor Comercial e Marketing da ALD Automotive

PRESTADORAS DE SERVIÇOS

- 58 Gestão de frotas e dados para otimizar a operação
- 60 A importância da gestão de mudanças na implantação de software para frotas
- 62 Gestão de frotas e tecnologias: aliadas em constante evolução

BREVES

- 64 Veículos elétricos
- 65 Novas tecnologias
- 66 Tendências

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/

Plínio Machado de Oliveira

COORDENADOR DE *FACILITIES* E DE FROTAS DA GRUPO MARS BRASIL

“O trabalho híbrido proporcionou novas alternativas de mobilidade”



Fotos: Lício Medeiros

A pandemia fez o Grupo Mars Brasil repensar a frota em vários aspectos. Contratos de quilometragem, compras de pneus e planos de manutenção foram alguns dos pontos revisados. A empresa também passou a adotar o modelo de trabalho híbrido e a compartilhar um mesmo escritório para os segmentos das marcas Royal Canin e Mars Wrigley, decisão tomada para promover a integração entre os times e os negócios e otimizar os custos.

Quem explica à **AIAFA**News é Plínio Machado de Oliveira, coordenador de *facilities* e de frotas da Grupo Mars Brasil, nesta entrevista em que fala também sobre te-

“ O uso dos princípios qualidade, responsabilidade, mutualidade, eficiência e liberdade foram essenciais para a construção da nossa política de frotas ”

mas como a política de frotas da empresa, sustentabilidade e mudanças da mobilidade corporativa.

Presente em todo o território nacional, o Grupo Mars é uma das maiores fabricantes de alimentos do mundo, proprietário de marcas como M&M's, Twix, Snickers, Royal Canin, Pedigree e Whiskas. A companhia emprega cerca de 133 mil colaboradores em mais de 80 países, sendo aproximadamente 2,3 mil associados no Brasil, onde conta com uma frota de 456 veículos.

O senhor atua na área de *facilities* do Grupo Mars há três anos. Entre as suas atribuições, quanto do seu tempo é dedicado à gestão de frotas?

Atuo no gerenciamento de frotas desde o início da minha jornada no Grupo Mars



dentro do segmento de Royal Canin. Porém, desde outubro de 2021, deixei as minhas atribuições complementares como gestão de restaurante, limpeza, jardinagem, infraestrutura etc. Atualmente, me dedico a um projeto maior, que é a gestão nacional de frota do Grupo Mars, hoje com 456 veículos distribuídos em todos os segmentos de atuação no Brasil.

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

Nossa frota é 100% terceirizada. Esse modelo de gestão se torna mais atrativo devido ao apoio na gestão de manutenção, suporte *full time* em casos de sinistro e assistência 24 horas. Além disso, hoje os parceiros possuem plataformas robustas com *dashboards* que facilitam a análise do gestor para a busca da redução de custos.

A que serviços os veículos estão destinados?

Nossa frota destinada para os times de demanda oferece suporte para os associados que atuam com atendimento técnico, visitas aos clientes e apoio de vendas. Além destes, os veículos destinados aos executivos e cargos de gestão dão suporte ao dia a dia, com visitas aos escritórios e fábrica, e participação em eventos.

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

Atualmente nossos times utilizam carros Volkswagen. Os times de demandas utilizam os veículos sedã de categoria básica; o

time técnico utiliza veículos do tipo furgão utilitário; e os executivos e associados com cargo de gestão utilizam veículos sedã, SUV e picapes. A escolha dos modelos se dá de acordo com o cargo dos associados.

“ Sustentabilidade é um tema que está latente no grupo Mars como um todo, e isso se reflete também na gestão de frotas ”

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

A frota é renovada a cada 36 meses, normalmente. Toda manutenção é feita em oficinas credenciadas pela locadora, geralmente direto nas concessionárias próprias, nas três primeiras revisões, e em rede autorizada, nas demais. Para a rede autorizada, sempre há uma avaliação prévia feita pelo time de frotas, a fim de garantir a qualidade na prestação do serviço e melhoria nos custos de manutenção.

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

Em outubro de 2021, construímos uma política de frotas extremamente robusta, abrangendo os pontos críticos, tais

como gestão de multas e sinistro, garantindo segurança aos condutores e à companhia de maneira geral. Como em todas as políticas praticadas pela Mars, o emprego dos cinco princípios – qualidade, responsabilidade, mutualidade, eficiência e liberdade – foram essenciais para a construção e aplicabilidade do documento, em especial os princípios da responsabilidade e mutualidade. O principal desafio da nossa gestão de frotas é fazer com que todos os associados cumpram a política, já que temos associados espalhados pelo Brasil inteiro.

Como a gestão da frota contribui para a sustentabilidade, que é um dos valores da Mars? O senhor poderia dar dicas de como criar e manter uma frota sustentável?

Sustentabilidade é um tema que está latente no grupo Mars como um todo, e isso se reflete também na gestão de frotas. Todas as nossas ações relacionadas à sustentabilidade reforçam nosso compromisso em agir com humildade e determinação, e sempre buscamos que nossos projetos impactem positivamente o ecossistema. Falando especificamente em gestão de frotas, estamos sempre pesquisando formatos que reforcem as nossas práticas sustentáveis e que diminuam o impacto da emissão de CO2. Dicas como a utilização de etanol em substituição a gasolina, e o novo modelo híbrido de trabalho, reduzindo a movimentação de carros, são exemplos de iniciativas voltadas a esta prática. Além disso, como uma das metas do nosso compromisso global de susten-



tabilidade da Mars, está a nossa missão para liquidar as emissões de gases estufa a zero até 2050, considerando com uma redução de emissões absolutas em 27% até 2025 e 67% até 2050, tendo por referência as emissões absolutas em 2015. Isso inclui as nossas frotas e a logística de distribuição de produtos.

Como é a gestão da plataforma de cartão de combustível?

Hoje atuamos com uma parceira de negócios para a gestão de cartões combustíveis. A plataforma é simples e de fácil gerenciamento, além de nos fornecer relatórios precisos para os diversos controles. A parceria ainda gera outros benefícios, como palestras de direção segura e encontros de gestores, proporcionando *networking* e *benchmarking*.

A mobilidade tem ampliado as atribuições e a relevância dos gestores de frotas. No Grupo Mars, existem essas novas funções? Elas foram designadas para a área de gestão de frotas?

A mobilidade para além do veículo ainda é recente no Grupo Mars. O olhar para novas formas de locomoção está sendo incentivado em nossas plantas, inclusive com a abordagem de meios mais ecológicos e que tragam bem-estar aos associados como a *bike*. Em algumas plantas da Mars, já é possível guardar sua bicicleta em local apropriado, e essa prática é altamente recomendada. Com a recente estruturação do time de frotas a nível Brasil, novos conceitos de mobilidade serão empregados como *carona solidária*, aplicativos como 99 e Uber, além da própria bicicleta. Essas e outras alternativas serão lideradas pelo time de gestão de frotas do grupo.

“ O olhar para novas formas de locomoção está sendo incentivado em nossas plantas, inclusive com a abordagem de meios mais ecológicos e que tragam bem-estar ”

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

Com certeza! Agregar ao time de frotas a gestão das mais variadas alternativas de locomoção trará ao profissional um novo conceito além do convencional, permitindo que haja crescimento profissional e também reconhecimento dos usuários, já que a equipe busca alternativas ecológicas e focadas na saúde e bem-estar dos nossos associados.

Com foco na mobilidade do futuro, a empresa tem planos para integrar as diferentes modalidades de transporte entre seus usuários?

Sim. Temos projetos liderados pelo time de gestão de frotas pesquisas sobre otimização de custos X novas tecnologias. E, além disso, outras modalidades de transporte já estão sendo estudadas com o intuito sempre de trazer maior segurança, saúde e bem-estar aos nossos associados.

Que impactos a pandemia da covid-19 trouxe para a área de frotas e mobilidade do Grupo Mars? Em relação à mobilidade, na sua opinião, que mudanças vieram para ficar?

A pandemia nos fez repensar a frota em vários aspectos, inclusive se realmente seria necessário a quantidade de quilometragem contratada para cada modelo de veículo, a quantidade consumida de pneus por contrato de locação, além dos planos de manutenção. Hoje estamos buscando trabalhar mais enxutos no que se refere ao pacote de serviços contratado da locadora, o que nos trouxe maior economia e eficiência a nossa frota. Com o novo formato de



“ Pense sempre com foco no resultado e busque a satisfação de quem precisa se locomover, seja de carro ou qualquer alternativa de mobilidade empregada em sua companhia ”

trabalho da Mars denominado de Future of Work, passamos a aplicar o modelo híbrido em nossos escritórios, o que proporcionou novas alternativas de mobilidade como metrô, *apps* de transporte, patinetes elétricos e bicicleta. O modelo híbrido trouxe maior comodidade, flexibilidade e economia para o associado e mais eficiência na gestão de frota.

O senhor poderia dar dicas a outros gestores para uma boa gestão de frota e de mobilidade?

A dica para meus colegas gestores é ter bons parceiros de negócio, uma equipe multidisciplinar e engajada com seus projetos, além de pensar sempre com foco no resultado, buscando a satisfação de quem precisa se locomover, seja de carro ou qualquer alternativa de mobilidade empregada em sua companhia. ■



PATROCINADORES



Cintia Silva Peixoto

ANALISTA DE FACILITIES DA MCASSAB

“Gestores de mobilidade têm uma responsabilidade social muito maior”



Fotos: Lício Medeiros

A mobilidade ampliou as atribuições e a relevância dos gestores de frotas nas empresas. E, na opinião de Cintia Silva Peixoto, analista de facilities da MCassab, essas mudanças exigem mais responsabilidade social desses profissionais. Analisando as tendências do setor, ela também comemora que cada vez há mais mulheres coordenando a área de frotas e cargos de liderança.

Com aproximadamente 1.380 colaboradores no Brasil, a MCassab atua na área de nutrição e saúde animal, distribuição, consumo, pescados, investimentos imobiliários e nutrição humana. A companhia tem sede em São Paulo (SP), filiais em Campo Grande (MS), Cascavel

“ Na modalidade de frota própria, temos mais autonomia, já que realizamos a gestão de ponta a ponta ”

(PR), Cachoeirinha (RS), Itajaí (SC), Jabotão dos Guararapes (PE), Rifaina (SP), Valinhos (SP) e Osasco (SP) e, em breve, inaugura o novo complexo operacional em Jarinu (SP).

Além do Brasil, a empresa está presente na China, Índia, Argentina, Colômbia e Paraguai, com 1.842 colaboradores no mundo. Mas a frota está apenas no Brasil: são 220 veículos, sendo aproximadamente 150 destinados à área comercial. Sobre a gestão dessa frota, desafios e conquistas da área de mobilidade na MCassab, Cintia concedeu a seguinte entrevista:

A senhora trabalha há quanto tempo na MCassab? Entre as suas atribuições, que porcentagem do seu tempo é dedicada à gestão de frotas e de mobilidade?

Atuo há seis anos na área de frotas e de mobilidade. Estou há nove meses na MCassab como gestora de frotas, 100% dedicada a essa atividade.



Quais as principais conquistas da área de frotas nos últimos anos? Essas conquistas estão alinhadas aos valores da empresa, como a sustentabilidade?

Podemos destacar algumas conquistas que hoje fazem total diferença no desempenho da frota. Como exemplo, cito o desenho da política de concessão de veículos, que hoje permite uma gestão de frota eficaz; processos que permitem a disponibilidade dos veículos da frota; a modalidade da frota própria, levando em consideração o ganho econômico; e parceria com empresas intermediadoras de gestão de multa, abastecimento, manutenção e seguro.

A frota da MCassab é própria ou terceirizada? Quais as vantagens?

Hoje optamos pela frota própria, pensando justamente em nossos clientes internos. Nessa modalidade temos mais autonomia, já que realizamos a gestão de ponta a ponta. Pelo modelo de negócio e, principalmente, por termos a maior parte de nossos veículos destinados à área comercial, não podemos depender de processos morosos. Em uma terceirização existe essa dependência de SLA (Acordo de Nível de Serviço) dos prestadores de serviços. Já nossos processos internos são ágeis, conseguimos prestar apoio com mais rapidez e eficiência aos condutores. Anualmente, realizamos a análise de TCO (Custo Total de Propriedade), que, até o momento, aponta vantagem nos custos em ter frota própria ao invés de terceirizada.

O Grupo MCassab atua no atacado de importação e exportação e engloba seis grandes áreas de atuação. A gestão da frota é unificada ou as empresas têm autonomia nesse ponto?

A MCassab atua na área de nutrição e saúde animal, distribuição, consumo, pescados, investimentos imobiliários e nutrição humana. A gestão de frota é unificada. Para alguns segmentos, temos pontos focais que nos auxiliam com os processos e rotinas e acabam sendo uma ponte de comunicação entre o motorista e a gestão de frota, por exemplo, na nossa frota de veículos rotativos.

“ Nossos clientes são positivamente exigentes, então a gestão de frota também precisa compactuar com esse perfil cultural ”

Quais são os principais desafios da área de frotas?

Um dos principais desafios da área é justamente fazer a gestão dos veículos que estão distantes. Manter uma comunicação eficaz com os clientes internos, garantir a integridade dos veículos e qualidade dos serviços de terceiros, cumprir prazos e manter a satisfação dos condutores são alguns desses desafios. Para isso, contamos com processos bem amarrados e um relacionamento estreito com nossos fornecedores e parceiros. Nossos clientes são positivamente exigentes, automaticamente a gestão de frota também precisa compactuar com esse perfil cultural. E sempre buscamos no mercado opções de parceiros que consigam atender tais exigências.

A que serviços os veículos estão destinados?

A maior parte dos veículos é destinada à área comercial dos diversos segmentos. Como a frota é mista, temos os veículos benéficos destinados à diretoria e gerência, e a frota pesada dedicada à nossa marca Fider Pescado, localizada em Rifaina, no interior de São Paulo, onde temos uma fazenda produtiva de cultivo de tilápias.

Quais são as marcas e modelos predominantes na frota?

Como temos veículos que rodam em vários Estados, destinados a diversas atividades, fazemos as análises e aquisições pensando sempre em custo-benefício e adaptação às estradas. Para centros urbanos, optamos por modelos econômicos, como o Chevrolet Onix 1.0 Turbo e o Toyota Etios 1.3. Já para zonas rurais, o Renault Sandero Stepway 1.6 e o Fiat Argo Trekking 1.3 têm uma boa aderência. Para os veículos que são considerados benéficos, conseguimos diversificar e atender com modelos sedã e SUV.

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

Como nossa frota é descentralizada, a maneira mais eficaz que encontramos de fazer a gestão de abastecimento foi através do cartão combustível. Hoje contamos com um parceiro com ampla rede credenciada em todo o território nacional. Além disso, através da plataforma e com os relatórios gerados, conseguimos mensurar e controlar os gastos por veículo, propor melhorias e visibilizar a economia, sem contar com a praticidade de realizar o pagamento de apenas uma nota fiscal.



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

A Mcassab preocupa-se e sempre busca meios de garantir, principalmente, a segurança e satisfação de seus colaboradores durante o deslocamento de casa para o trabalho e para outros fins destinados a tarefas profissionais. Um dos meios de mobilidade é o microônibus, que faz o trajeto da Estação Socorro até a Matriz pela manhã e o inverso no período da tarde e noite, um percurso de aproximadamente 1 km. No momento mais delicado da pandemia, disponibilizamos a opção do aplicativo de mobilidade aos colaboradores que precisavam trabalhar presencialmente e que não possuíam veículo próprio. Para algumas áreas internas, disponibilizamos veículos rotativos, como o departamento de infraestrutura e outros serviços que vemos oportunidade da nossa atuação. Todos esses modais estão gerenciados pela mesma estrutura, porém contamos com outras gestões, como a de viagens corporativas, no caso de aplicativos de mobilidade.

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

“ Temos diversos meios de reduzir o uso contínuo do veículo privado. Como gestores de mobilidade, temos o dever de buscar alternativas para isso ”

Com certeza, até porque aumenta a relevância do papel de gestor, que passa a ter, inclusive, uma responsabilidade social muito maior. A atuação não se restringe a apenas aos usuários dos veículos da frota, mas sim a todos os colaboradores da empresa que, de alguma forma, precisam se deslocar para atividades profissionais.

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

Pensando no pilar sustentável, sim. Hoje temos diversos meios de reduzir o uso contínuo do veículo privado, e como gestores de mobilidade temos o dever de buscar essas alternativas e viabilizar, aqui na MCassab, por exemplo, o meio de deslocamento seguro entre a matriz e a

estação da CPTM (Companhia Paulista de Trens Metropolitanos), estimulando o uso de transporte público. Hoje temos diversos parceiros no mercado e tecnologias que possibilitam esse estímulo, como o *carsharing*, *app* de caronas e compartilhamentos, dentre outros. Porém, cada gestor precisa analisar o modelo de negócio de sua empresa para que faça sentido a utilização desses serviços.

Analisando a conjuntura nacional, que mudanças a pandemia da covid-19 trouxe para a área de frotas e mobilidade das empresas?

Saber lidar com as adversidades já faz parte do perfil de um gestor de frota e de mobilidade, e, em período de pandemia, nossa resiliência teve de estar muito mais ativa. A chegada da covid-19 foi rápida e devastadora, não tivemos muito tempo para pensar em alternativas, e o plano B foi atuar rapidamente com mudanças de políticas, meios alternativos de deslocamentos e até mesmo o bloqueio dos deslocamentos. No momento em que muitas empresas já estavam aderindo a meios de compartilhamento de veículos e viagens, veio o distanciamento social e a necessidade de redobrar a atenção com a propagação do vírus. Saber lidar com o impacto econômico e incertezas também foi um desafio para a área, até mesmo para definir as tomadas de decisões.

Quais são os desafios dos gestores de frotas e de mobilidade nesse contexto de crise e depois da pandemia?

Os desafios são inúmeros, principalmente pela pausa na produção de veículos por falta de componentes. Esse cenário contribui negativamente para uma frota fluída e funcional. Outro desafio destacável é o preço do combustível com reajustes abusivos, impactados também por conta da guerra entre a Rússia e a Ucrânia. Para esse caso, dificilmente é possível fazer redução, mas, como gestores, conseguimos viabilizar meios de evitar gastos excessivos por meio de tecnologias que permitem medições e tomada de decisão para melhorar a performance.

Para a senhora, quais os desafios para termos mais mulheres executivas coordenando a área de frotas e de mobilidade nas empresas?

Hoje conheço muitas mulheres que protagonizam na área de gestão de frota, além de prestadoras de serviços, fornecedoras, parceiras que são excelentes no ramo. Fica claro que a melhor maneira de quebrar esse tabu e chegar a um cargo executivo é através de pulso firme e busca de conhecimento. A maioria das empresas já se atualizou e, inclusive, estimula a equidade de gênero, mesmo que a realidade ainda seja de uma porcentagem muito maior de homens atuando em cargos de liderança.

“ Saber lidar com as adversidades já faz parte do perfil de um gestor de frota e de mobilidade, e, na pandemia, nossa resiliência teve de estar mais ativa ”

A própria MCassab está bastante atenta a essa questão e estimula a presença de mulheres em cargos de liderança. O segredo é fazer uma boa gestão e demonstrar que tem talento e habilidade para atuar na área.

Que conselhos a senhora daria para outros gestores de frotas e de mobilidade para uma boa gestão?

Em primeiro lugar, especializar-se e sempre estar atenta às novidades do mercado. Hoje dependemos e temos o privilégio de termos muitas tecnologias e inovações voltadas para nossa área. Gostar de conhecer o que é novo e apostar em melhorias. Além disso, tem a questão da dedicação e amor pelo que faz. Para ser um bom gestor de frota, eu digo que é preciso ter facilidade para relacionar-se bem com as pessoas e ter prazer em solucionar problemas. ■



WORKSHOP DE GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE

24 DE NOVEMBRO DE 2022 **RIO DE JANEIRO**

HORÁRIO: Das 9h às 14h30

LOCAL: Centro Empresarial Rio - Praia de Botafogo, 228 / Térreo, Botafogo



PATROCINADORES

nextfleet

VALE
CARD

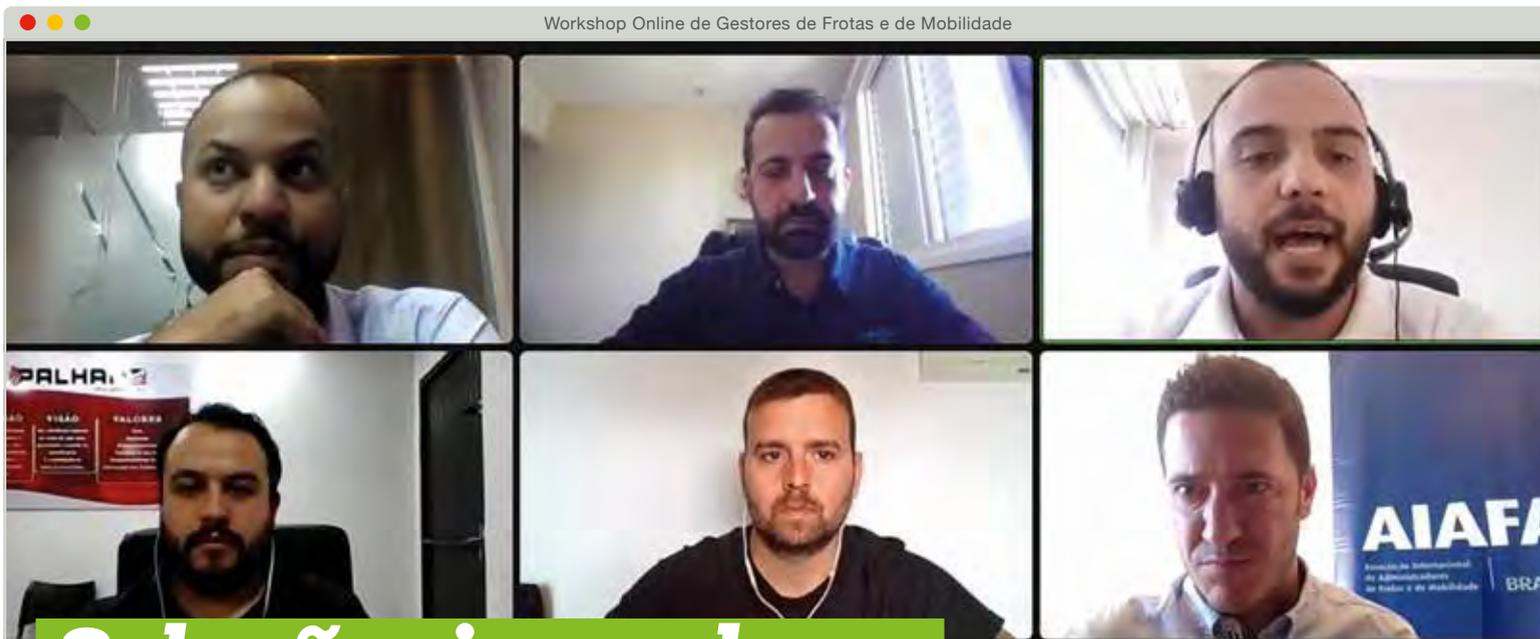


APOIO

CCGM – Comitê Carioca
de Gestores de Mobilidade

AIAFA

Associação Internacional
de Administradores
de Frotas e de Mobilidade | BRASIL



Soluções inovadoras para frotas

Primeira edição do Workshop Online de 2022 apresenta diferentes softwares para digitalizar processos, economizar combustível e otimizar a gestão

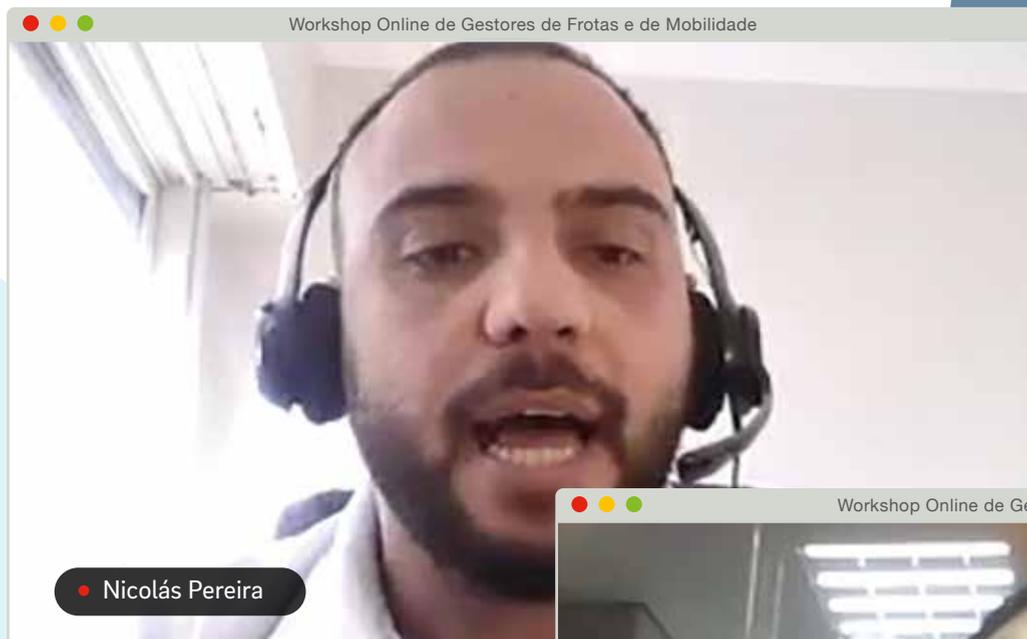


WORKSHOP ONLINE DE GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE

A **AIAFA Brasil** estreou as atividades de 2022 com o primeiro **Workshop Online de Gestores de Frotas e de Mobilidade**, no dia 28 de abril. O evento foi realizado em parceria com a Vec Fleet e a Veloe. "Nossa missão é promover o compartilhamento de cases e experiências, para que vocês, gestores de frotas e de mobilidade, possam se inspirar, conhecer as novidades do mercado e trazer soluções para as empresas de vocês", destacou Jordi Solé, diretor da **AIAFA Brasil**, na abertura do Workshop.



No primeiro bloco, Rafael Reis, gerente comercial, e Nicolás Pereira, *customer success executive* da Vec Fleet, apresentaram a palestra "Visualização de dados, profissionalização de área e tomada de decisões mediante *software* de gestão de frota". A empresa está presente em 11 países, incluindo o Brasil. Mais de 50 mil veículos de toda a América Latina são gerenciados com a plataforma Vec Fleet.



Reis explicou que a Vec Fleet é uma plataforma desenvolvida para frotas, que digitaliza os processos críticos, simplifica e otimiza a gestão, aumentando a produtividade. O gerente comercial apontou os principais benefícios da solução, como a centralização da informação em uma única plataforma; a digitalização da informação; o controle de potenciais fraudes em transações de combustível e infrações; a geração de relatórios para tomar decisões com base em dados; entre outros. “Customizamos a solução de acordo com a necessidade do cliente, agregando valor na gestão”, ressaltou.

Já Nicolás Pereira, ao apresentar o *case* da Mars Petcare, explicou que a Vec Fleet realizou levantamentos de informações de diversas ferramentas, já que “era muito complicado cruzar informações de planilhas”.

“Entendemos o modelo de negócio e parametrizamos os dados. Cada gestor tem seu modelo de gestão, então essa primeira etapa é muito importante”, assinalou. E a segunda etapa, segundo Pereira, é a gestão de frotas eficiente, que inclui um processo de capacitação de todos os envolvidos, de acordo com cada modelo de negócio.

Cenário de incerteza

No segundo bloco do Workshop, Romilton Montozo, gerente nacional de vendas e relacionamento da Alelo Frota/Veloe, abordou o tema “Economia de combustível por meio de uma solução de gestão de frota”. “Já nascemos com esse DNA de tecnologia e inovação”, disse o gerente ao apresentar as soluções Tag, Vale-pedágio Veloe e Alelo Frota – solução de abastecimento.



Montozo falou sobre os desafios impostos pelas constantes altas dos preços de combustíveis e pelo cenário de incerteza no mercado internacional de petróleo. E afirmou que a venda de caminhões novos no Brasil não para de crescer, graças à evolução do *e-commerce*, de mudanças de comportamento em decorrência da pandemia, e da valorização das *commodities* e do transporte rodoviário. Nesse contexto, disse o gerente, a ferramenta da Veloe pode ajudar a reduzir em até 25% o custo do combustível.

A Alelo Frota oferece serviços de filtros e relatórios personalizáveis, análise de consumo, negociação direta de preços com redes de postos de combustível, consulta dinâmica de dados, entre outros. Com a telemetria, as informações são coletadas em tempo real para apoiar o gestor na tomada de decisões.

A Veloe convidou Charles André, gestor de frotas da Palhano Transportes Rodoviários, para apresentar o *case* de sucesso. Com uma frota de 35 veículos próprios e

50 agregados, a Palhano atua em indústrias eletros.

O gestor lembrou que o custo do diesel tem impacto direto nas transportadoras. “É uma situação que devemos acompanhar de meia em meia hora, pois há muita variação de preço, que impacta toda a operação”.

“Mas as ferramentas Veloe e Alelo Frota estão sendo muito positivas na nossa operação, a equipe não mede esforços para conseguir o melhor preço. Já ganhamos agilidade e tivemos ganho nas manutenções, com redução de R\$ 6 mil em freios em apenas dois meses”, comentou o gestor de frotas.

Os dois blocos do Workshop Online foram concluídos com perguntas e comentários dos gestores participantes aos palestrantes. O vice-presidente executivo da AIAFA, Jaume Verge, encerrou o evento convidando os gestores a participarem das atividades previstas para este ano. “A AIAFA trabalha para incentivar esse intercâmbio de boas práticas”, reforçou. ■

A AIAFA Brasil agradece os patrocinadores do Workshop Online do dia 28 de abril de 2022:





Boas práticas e tendências em mobilidade corporativa

Na retomada dos Workshops presenciais após dois anos, evento da AIAFA Brasil traz quatro cases de sucesso e debates sobre tecnologias, eficiência operacional e sustentabilidade

O primeiro **Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade** presencial depois de dois anos do início da pandemia foi realizado no Hotel Meliá Paulista, no bairro da Consolação, em São Paulo, com a participação de 60 profissionais do setor. O encontro contou com o patrocínio das empresas Geotab, LeasePlan, Veloe e Younder EdTech, que convidaram clientes para apresentarem os cases que enriqueceram os debates sobre gestão de frotas.

No primeiro bloco do Workshop, Romilton Montozo, gerente comercial nacional da Veloe, apresentou a palestra "Relação cliente x empresa gerando resultados". A



WORKSHOP AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE



Veloe convidou Pablo Diego Martins, gestor de frotas da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), para um bate-papo sobre inteligência e eficiência operacional na gestão de frota.

Na sequência, foi a vez de Leonardo Martins, diretor de Growth e Transformação Digital da LeasePlan apontar as "Tendências na gestão de frotas". Em relação à sustentabilidade, citou que os veículos elétricos são mais que uma ferramenta para amenizar os impactos das mudanças climáticas, mas "também podem ser a solução para uma maior eficiência das frotas". A LeasePlan chamou Edrei Carrenho, gestor de frotas da Cargill, para o case.



Telemetria e formação

Após o coffee break, o segundo bloco começou com Eduardo Canicoba, country manager da Geotab, e Daniela Signoretti Aguiar, partner account manager da Geotab Brasil, que abordaram os "Benefícios que a telemática pode trazer para a gestão de frotas". A Geotab convidou Tiago Rodrigues, coordenador de logística da Italac, indústria do setor lácteo, para o case de sucesso. Eles falaram sobre como a telemetria ajuda a reduzir a ocorrência de acidentes, tombamento e gastos com multas no transporte de laticínios.





Em seguida, Paula Tomborelli, diretora de produtos da Younder EdTech, e Marco Antonio Crevilaro, gestor de frotas da Ultragaz, apresentaram o case "Formando ultracondutores". Eles detalharam como funciona a solução da Younder para um treinamento veicular teórico e prático, personalizado para condutores da Ultragaz em todo o território nacional.

Segundo Jordi Solé, diretor da **AIAFA Brasil**, a entidade está satisfeita com a volta dos Workshops presenciais. "Apesar do avanço dos eventos *online*, a presencialidade ainda é muito importante para o mercado, muito valorizada pelas empresas. Neste ano, temos muita demanda por eventos presenciais", ressaltou. O primeiro deste ano terminou com um almoço de *networking*.





DIA DA FROTA 2022

19 de outubro

HORÁRIO: Das 9h às 14h30

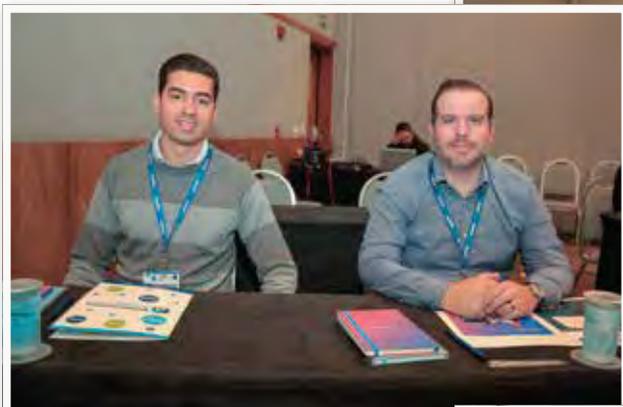
LOCAL: Espaço Escandinavo - R. Job Lane, 1030 - Jardim Petrópolis, São Paulo

ACESSE: br.aiafa.com/dia-da-frota-2022



PATROCINADORES





Formato de sucesso

Os Workshops da **AIAFA** são uma jornada de interatividade entre gestores de frotas e de mobilidade, na qual os profissionais debatem tendências e novidades no setor. Estão estruturados em grupos de trabalho, de forma que todos os presentes participam ativamente dos debates.

Presente no Workshop de 26 de maio, Gleyson Viri, gestor de frotas da Consigaz, parabeniza a organização do evento e comemora a oportunidade de trocar experiências. "Para mim, como gestor de frotas, o Workshop foi excelente, muito bem organizado, tudo perfeito. Conseguimos aprender uns com os outros, fazendo *networking*. Essa parte da interação com pessoas de outras empresas do nosso ramo nos ajudou bastante. Fiz muitos contatos e tenho uma visita agendada a uma empresa para trocarmos figurinhas", conta.

Para Viri, o conteúdo também foi interessante, especialmente sobre telemetria. "Nos próximos eventos, estaremos juntos com a **AIAFA** para aprendermos e participarmos. Contem conosco."

Raphael Muller, especialista em gestão de frota na Zoetis, diz que só tem elogios sobre a forma como o Workshop está pensado. "São temas extremamente relevantes para o gestor de frotas e para outros colegas que atuam no segmento, como na área de segurança e sustentabilidade. Achei muito legal a apresentação dos cases, muito interessantes", avalia.

Muller destaca também a relevância das perguntas realizadas ao final das apresentações. "Eram perguntas provocativas e que geraram debates dos temas em grupo. Isso agregou novas experiências, mostrou soluções diferentes ao mesmo tema. Esse evento é incrível, nos faz sair com a cabeça borbulhando, cheia de boas ideias, e querendo trazer isso para o nosso dia a dia. Foi um prazer participar." ■

Fotos: Lienio Medeiros



A **AIAFA Brasil** agradece os patrocinadores do **Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade** de 26 de maio de 2022:





GUIA FROTAS 2022





MONTADORAS

AUDI	21	KIA	25
BMW	21	MERCEDES-BENZ	26
CAOA CHERY	22	NISSAN	26
CHEVROLET	22	STELLANTIS	27
FORD	23	RENAULT	28
HONDA	23	TOYOTA	28
HPE AUTOS	24	VOLKSWAGEN	29
HYUNDAI	24	VOLVO	29
JAGUAR - LAND ROVER	25		

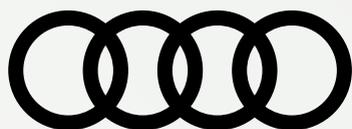
LOCADORAS / GESTORAS

ALD	31	LET'S	35
ARVAL	32	MOVIDA	36
LEASEPLAN	33	OURO VERDE	37
LM FROTAS	34	UNIDAS	38
LOCALIZA	35		

PRESTADORAS DE SERVIÇOS

BOSCH	40	GRUPO ESPECIALISTAS	45
MÔNACO	40	NEXTFLEET	46
CONCEPT BE SAFE	41	POINTER	46
COMGAS	42	TICKETLOG	47
GEOTAB	43	VELOE	48
GOLFLEET	44	VEC FLEET	49
ECAR FLEET	45	YOUNDER	49
FROTA 162	45		





Audi

MARCA

Audi

MODELOS

A3 Sedan
 A3 Sportback
 A4 Sedan
 A5 Sportback
 Q3
 Q3 Sportback
 Q5
 Q5 Sportback
 Q7
 Q8
 e-tron
 e-tron Sportback
 e-tron S
 RS5 Sportback
 RS 6 Avant
 RS Q8
 RS e-tron GT

DIRETOR DE VENDAS

Diego Borghi

GERENTE DE VENDAS CORPORATIVAS

Araken Madella

☎ (11) 97427-5820

✉ araken..madella@audi.com.br

CONSULTOR DE VENDAS CORPORATIVAS

Kleber Gonçalves

☎ (11) 96855-8384

✉ kleber.goncalves@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.audi.com.br



BMW Group

MARCA
BMW

MODELOS

118i
 218i
 320 / 330e **H** / M3
 530e **H**
 X1 / X3 **H** / X4 / X5 **H** / X6
 BMW i3 **E**
 iX **E** / iX3 **E**

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** **E**
 John Cooper Works
 Hatch 5 portas Cooper S
 Countryman Cooper S **E** **H**
 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

MARCA

BMW Motorrad

CAOA Chery



CAOA CHERY
QUALIDADE, TECNOLOGIA E DESIGN



GERENTE EXECUTIVO COMERCIAL

Tai Kawasaki

tai.kawasaki@caoachery.com.br



EXECUTIVO NACIONAL DE VENDAS DIRETAS

Rubens Oliveira

rubens.oliveira@caoachery.com.br

ENDEREÇO

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

MARCA

CAOA CHERY

MODELOS

ARRIZO 6 1.5T GSX

ARRIZO 6 1.5T PRO

TIGGO 5X 1.5T PRO

TIGGO 7 1.6TGDI PRO

TIGGO 8 1.6 TGDI TXS

Chevrolet



CHEVROLET



GERENTE ADMINISTRATIVO DE VENDAS DIRETAS

Marcelo Piffer Santos

[\(11\) 93281 7100](tel:(11)932817100)

marcelopiffer.santos@gm.com



GERENTE DIVISIONAL DE VENDAS DIRETAS - SUL E SUDESTE

Fernando P. Mejuto

[\(11\) 95060 2778](tel:(11)950602778)

fernando.mejuto@gm.com



GERENTE DIVISIONAL DE VENDAS DIRETAS - NORTE, NORDESTE E CENTRO-OESTE

Eric Loretto

[\(11\) 94384 9625](tel:(11)943849625)

eric.loretto@gm.com



GERENTE SÊNIOR DE VENDAS DIRETAS - NACIONAL

Marcelo Tezoto

[\(11\) 97337 2465](tel:(11)973372465)

marcelo.tezoto@gm.com

MARCA

CHEVROLET

MODELOS

Onix

Onix Plus

Spin

Cruze Sedan

Cruze Sport6

Tracker

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



Ford

MARCA

Ford

MODELOS

Transit 2.0 Passageiros
 Transit 2.0 Furgão
 Transit 2.0 Furgão Vidrada
 Ranger 2.2
 Ranger 3.2
 Maverick 2.0
 Bronco Sport 2.0
 Territory 1.5 Turbo GTDi
 Mustang Mach1 5.0 V8

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 DE VEÍCULOS COMERCIAIS

Flavio Costa
 T (11) 97522-9587



GERENTE DE VENDAS CORPORATIVAS

Cristiano Cruz
 C (11) 97605-3733
 @ ccruz13@ford.com



KEY ACCOUNT GRANDES VENDAS FROTISTAS/LOCADORAS

Andre Chianca
 C (11) 97225-3381
 @ achianca@ford.com



KEY ACCOUNT GRANDES VENDAS FROTISTAS/LOCADORAS

Dauri Eiras
 C (11) 98314-7376
 @ deiras@ford.com



KEY ACCOUNT GRANDES VENDAS FROTISTAS/LOCADORAS

Fernando Yamaguti
 C (11) 97344-5250
 @ fyamagut@ford.com



KEY ACCOUNT GRANDES VENDAS FROTISTAS/LOCADORAS

Michelle Negri
 C (11) 99396-7666
 @ mnegri3@ford.com



KEY ACCOUNT GRANDES VENDAS FROTISTAS/LOCADORAS

Rubens Brun
 T (11) 95317-7841
 @ rbrun@ford.com



HONDA

MARCA

Honda

MODELOS

New City Sedan
 New City Hatchback

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

CONSULTORA 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 2700

@ juliofiorin@hpeautos.com.br



GERENTE DE VENDAS DIRETAS

Sandra Santos

T (11) 5694 2700

@ sandrasantos@hpeautos.com.br



CONSULTOR DE VENDAS DIRETAS

Janson R. do Nascimento

T (11) 5694 2700

D (11) 94552 4626

@ jannonascimento@hpeautos.com.br

ENDEREÇO

HPE Automotores do Brasil Ltda

Av. Dr. Gastão Vidigal, 1305

Vila Leopoldina, São Paulo - SP

CEP 05314-000

T (11) 5694 2700

W www.mitsubishimotors.com.br

W www.suzukiveiculos.com.br



Drive your Ambition



MARCA

Mitsubishi

MODELOS

L200 TRITON GL

L200 TRITON GLS AT

L200 TRITON OUTDOOR GLX

L200 TRITON OUTDOOR GLS AT

L200 TRITON SPORT GLS AT

L200 TRITON SPORT HPE

L200 TRITON SPORT HPE-S

ECLIPSE CROSS HPE

ECLIPSE CROSS HPE-S

ECLIPSE CROSS HPE-S S-AWC

PAJERO SPORT HPE

PAJERO SPORT HPE + Comfort Pack

PAJERO SPORT HPE-S

MARCA

Suzuki

MODELOS

JIMNY SIERRA

4YOU ALLGRIP 1.5 MT

4YOU ALLGRIP 1.5 AT

4STYLE ALLGRIP 1.5 AT

Hyundai



SALES DIRECTOR

Thiago Lemes

T (11) 5186 7500

@ thiago.lemes@hyundai-brasil.com



SALES SR. MANAGER

Jorge Vaz

T (11) 5186 7500

@ jorge.vaz@hyundai-brasil.com



BRAZILIAN CORPORATE SALES - SUPERVISOR

Rener Ramos

T (11) 5186 7500

@ rener.ramos@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

1.0 TGDI 12V Flex (Platinum) MT6

1.0 TGDI 12V Flex (Vision, Platinum, Sport, Platinum Puls) AT6

New HB20 Sedan

1.0 12V Flex (Vision, Evolution) MT5

1.0 TGDI 12V Flex (Platinum) MT6

1.0 TGDI 12V Flex (Vision, Platinum, Platinum Puls) AT6

Creta

1.6 16V Flex (Action) AT6

New Creta

1.0 TGDI 12V Flex (Comfort, Limited, Platinum) AT6

2.0 16V Flex (Ultimate) AT6



Jaguar - Land Rover

MARCA

Jaguar

MODELOS

XE
XF
E-PACE
F-PACE
I-PACE
F-TYPE



GERENTE VENDAS CORPORATIVAS BRAZIL & LATIN AMERICA

Mário Henrique Cardoso Paziani

T (11) 5056 7437

E mpaziani@jaguarlandrover.com



MARCA

Land Rover

MODELOS

DEFENDER
DISCOVERY SPORT
DISCOVERY
RANGE ROVER EVOQUE
RANGE ROVER VELAR
RANGE ROVER SPORT
RANGE ROVER

ENDEREÇO

Jaguar Land Rover Brazil & Latin America

Av Ibirapuera, 2332 Torre 10º andar - Moema

São Paulo, SP

CEP 04028-002

T (11) 5056 7000

W www.landrover.com



KIA

MARCA

Kia

MODELOS

Cerato
Sportage
Sorento
Carnival
Bongo
Stinger
Stonic



DIRETOR COMERCIAL

Anselmo Borgheti

E aborgheti@kia.com.br



GERENTE DE VENDAS ATACADO

Danilo de Lima Santos

E danilo.santos@kia.com.br



GERENTE DE VENDAS VAREJO

Dolirio Sousa Menezes

E dolirio.menezes@kia.com.br



DIRETOR TÉCNICO

Gabriel Loureiro

E gabriel.loureiro@kia.com.br

ENDEREÇO

Kia Brasil

Av. Francisco Ernesto Fávero, 662

Jardim Rancho Grande - Itu, SP

CEP 13309-290

T (11) 4024 8000

W www.kia.com.br

Mercedes-Benz



MODELOS

EQA 250
EQB 250
EQC 400 4MATIC
EQE 300
Mercedes-AMG EQS 53 4MATIC+

A 250
CLA 250
C 200 AMG Line
C 300 AMG Line
E 300 Exclusive
GLA 200 AMG Line
GLB 200 Progressive
GLC 220 d 4MATIC Off-road
GLC 220 d 4MATIC Enduro
GLC 300 4MATIC Coupé
GLE 400 d 4MATIC
GLE 400 d 4MATIC Coupé
GLS 450 4MATIC AMG Line

Mercedes-AMG A 35 4MATIC
Mercedes-AMG A 45 S 4MATIC
Mercedes-AMG A 35 4MATIC Sedan
Mercedes-AMG CLA 35 4MATIC
Mercedes-AMG CLA 45 S 4MATIC
Mercedes-AMG GLA 35 4MATIC
Mercedes-AMG GLB 35 4MATIC
Mercedes-AMG GLC 43 4MATIC
Mercedes-AMG GLC 43 4MATIC Coupé
Mercedes-AMG GLE 53 4MATIC+
Mercedes-AMG GLE 63 S 4MATIC+ Coupé
Mercedes-AMG G 63



CEO

Carlos Garcia



GERENTE DE VENDAS

Gabriel Valadao

✉ gabriel.valadao@mercedes-benz.com



DISTRICT MANAGER

Luiz Giovanni Giordano

☎ (11) 97362 8150

✉ luiz.giovanni@mercedes-benz.com

ENDEREÇO

Mercedes-Benz Cars & Vans Ltda

Av. do Café 277 - Jabaquara

São Paulo, SP

CEP 04311-900

✉ 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

Torreo I, 4 andar

São Paulo, SP

CEP 04028-002

🌐 www.nissan.com.br



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 & RAM

Carlos Reine
 @ carlos.reine@stellantis.com



KEY ACCOUNT VENDAS DIRETAS PEUGEOT / CITROEN

Fernando Figliuolo
 @ fernando.figliuolo@stellantis.com



SUPERVISOR DE VENDAS DE VEÍCULOS UTILITÁRIOS LEVES (VUL)

Lucio Carraro
 @ lucio.carraro@stellantis.com

ENDEREÇO

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

STELLANTIS

MARCA RAM

RAM 1500 (REBEL CABINE DUPLA 5.7L V8 HEMI GASOLINA AT8 4X4 2022)
RAM 2500 (LARAMIE CABINE DUPLA 6.7L CUMMINS TURBODIESEL AT6 4X4 2022)
RAM 3500 (LARAMIE CABINE DUPLA 6.7L CUMMINS TURBODIESEL AT6 4X4 2022 / LIMITED LONGHORN CABINE DUPLA 6.7L CUMMINS TURBODIESEL AT6 4X4 2022)

MARCA JEEP

RENEGADE (SPORT T270 4X2 Flex / LONGITUDE T270 4X2 Flex / SERIE S T270 4X4 Flex / SERIE S T270 4X4 TETO Flex / TRAILHAWK T270 4X4 Flex)
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 Diesel)
COMMANDER (LIMITED T270 Flex / OVERLAND T270 Flex / LIMITED TD380 4X4 Diesel / OVERLAND TD380 4X4 Diesel)

MARCA FIAT

MOBI (TREKKING 1.0 FLEX 4P 2023 / LIKE 1.0 FLEX 4P 2023 Flex)
ARGO (1.0 FLEX 4P 2022 Flex / DRIVE 1.0 FLEX 4P 2022 Flex / 1.3 S-DESIGN FLEX 4P 2022 Flex / TREKKING 1.3 FLEX 4P 2022 Flex)
CRONOS (1.3 FLEX 4P 2022 Flex / DRIVE 1.3 FLEX 4P 2022 Flex)
NOVA FIORINO (ENDURANCE 1.4 FLEX 2023 Flex)
NOVA STRADA (ENDURANCE CABINE PLUS 1.4 8V FLEX Flex / FREEDOM CABINE PLUS 1.3 8V FLEX Flex / CABINE DUPLA 1.3 8V FLEX Flex / VOLCANO CABINE DUPLA 1.3 AT FLEX 4P 2022 Flex / 1.3 8V FLEX Flex / RANCH CABINE DUPLA 1.3 AT FLEX 4P 2022)
NOVA TORO (ENDURANCE TURBO 270 FLEX AT6 2022 Flex / FREEDOM TURBO 270 FLEX AT6 2022 Flex / FREEDOM TURBODIESEL AT9 2022 Diesel / VOLCANO TURBO 270 FLEX AT6 2022 Flex / VOLCANO TURBODIESEL AT9 2022 Diesel / ULTRA TURBODIESEL AT9 2022 Diesel / RANCH TURBODIESEL AT9 2022 Diesel)
DUCATO (CHASSI 2.3 DIESEL 2P 2021 Diesel / AMBULÂNCIA SR 2.3 DIESEL 4P 2021 Diesel / CARGO CURTO 2.3 DIESEL 4P 2021 Diesel / CARGO MÉDIO 2.3 DIESEL 4P 2021 Diesel / AMBULÂNCIA SR L 2.3 DIESEL 4P 2021 Diesel / MAXICARGO 2.3 DIESEL 4P 2021 Diesel / MINIBUS COMFORT 2.3 DIESEL 4P 2021 Diesel / MULTI 2.3 DIESEL 4P 2021 Diesel / EXECUTIVO 2.3 DIESEL 4P 2021 Diesel / MAXIMULTI 2.3 DIESEL 4P 2021 Diesel)
PULSE (DRIVE 1.3 FLEX 4P 2022 Flex / DRIVE 1.3 AT FLEX 4P 2022 Flex / DRIVE TURBO 200 AT FLEX 4P 2022 Flex / AUDACE TURBO 200 AT FLEX 4P 2022 Flex / IMPETUS TURBO 200 AT FLEX 4P 2022 Flex)
SCUDO (MULTI 1.5 DIESEL / CARGO 1.5 DIESEL / E-SCUDO ELÉTRICO)
500e ICON 2022

MARCA PEUGEOT

NOVO 208 (ACTIVE 1.6 AT Flex / ALLURE 1.6 AT Flex / GRIFFE 1.6 AT Flex)
SUV 208 (ALLURE PACK 1.6 AT Flex / GRIFFE THP AT Flex)
NOVO 308 (GRIFFE THP AT Gasolina / GT PACK THP AT Gasolina)
e-Expert
Boxer (Cargo / Furgão)
Expert (Cargo / Vitre)

MARCA CITROËN

C4 Cactus (1.6 Live Aut Flex Brasil 1 / 1.6 X-Series Aut Flex Brasil 2 / 1.6 Feel Aut Flex Brasil 3 / 1.6 Feel Pack Aut Flex Brasil 4 / 1.6 Shine Aut Flex Brasil 5 / 1.6 THP Shine Pack)
Ë-Jumpy
Jumper (Cargo / Furgão / Cargo / Vitre)

Renault



DIRETOR DA DIVISÃO DE VENDAS A EMPRESAS

Alexandre Dias

T (11) 94247 1931

@ alexandre.g.dias@renault.com



GERENTE COMERCIAL

Jonathas Costa

C (11) 98369 8529

@ jonathas.costa@renault.com



CONSULTOR GRANDES CONTAS

Victor Duran

C (11) 99600 1699

@ victor.duran@renault.com



CONSULTOR DE MARKETING

Guilherme Ruibal

C (11) 98197 0157

@ guilherme.ruibal@renault.com



CONSULTOR DE GRANDES CONTAS

Valdemir Neves Filho

@ valdemir.de-oliveira@renault.com



CONSULTOR DE GRANDES CONTAS

Paulo Figueiredo

@ paulo.figueiredo@renault.com



SUPERVISOR DE FROTA DE PROXIMIDADE

Adrian Boquetti

C (11) 98799 2192

T (11) 2184 8350

@ adrian.boquetti@renault.com



MARCA

Renault

MODELOS

Kwid versões 22/23

Sandero versões 22/23

Logan versões 22/23

Sandero Stepway versões 22/23

Novo Duster versões 22/23

Captur versões 22/23

Oroch versões 22/23

Master versões 22/23

ENDEREÇO

Renault do Brasil S/A

Rua Fidêncio Ramos, 223 - Vila Olímpia

São Paulo, SP

CEP 04551-010

T (11) 2184 8300

W www.renault.com.br

@ renault@central.tur.br

Toyota



TOYOTA

COORDENADOR NACIONAL DE VENDAS DIRETAS

José Bruno

C (11) 99623 0276

@ jbruno@toyota.com.br

CONSULTOR REGIONAL VENDAS DIRETAS

Murilo Golfetti

C (11) 96482 6912

@ mgolfetti@toyota.com.br

CONSULTOR REGIONAL VENDAS DIRETAS

Sammy Abrahão

C (11) 99687 0564

@ sabrahao@toyota.com.br

ENDEREÇO

Toyota do Brasil Ltda

Avenida Max Mangels Sr, 1024, Jd Planalto

Sao Bernardo do Campo, SP - CEP 09895-510

T (11) 4390 5100

W www.toyota.com.br

MARCA

Toyota

MODELOS

COROLLA

FLEX GLI

XEI

ALTIS PREMIUM

GRS

COROLLA HV

ALTIS HYBRID

ALTIS HYBRID PREMIUM

COROLLA CROSS

FLEX XR

XRE

HYBRID XRV

XRX

SW4 DSL

SR 5L A/T

SRX 5L A/T

SRX 7L A/T

SRX DIAMOND 7L A/T

RAV 2.0L

4x2 2.0L TOP

4x2 2.0L

RAV4 S/SX

HYBRID

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



Volkswagen



GERENTE VENDAS CORPORATIVAS

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



SUPERVISOR VENDAS CORPORATIVAS

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



SUPERVISORA VENDAS CORPORATIVAS

Gisele Oliveira
 T (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
 T (11) 4347 4553
 W www.volkswagen.com.br

MARCA

Volkswagen

MODELOS

- Gol**
1.0
- Voyage**
1.0
- Saveiro**
Robust CS 1.6 | Robust CD 1.6 | Trendline CS 1.6 | Cross CD 1.6
- Polo**
Comfortline 200 TSI AT | Highline 200 TSI AT | GTS 250 TSI AT
- Virtus**
Comfortline 200 TSI AT | Highline 200 TSI AT | GTS 250 TSI AT
- Nivus**
Comfortline 200 TSI AT | Highline 200 TSI AT
- T-Cross**
200 TSI AT | Comfortline 200 TSI AT | Highline 250 TSI AT
- Jetta**
GLI 2.0 350 TSI AT
- TAOS**
Comfortline 250 TSI AT | Highline 250 TSI AT
- Amarok**
Comfortline Cabine Dupla 3.0 V6 AT



Volvo

MARCA

Volvo

MODELOS

- C40 Recharge Twin Ultimate**
Twin motor, Electric
- XC40 Recharge Plus**
Single motor, Electric
- XC40 Recharge Twin Ultimate**
Twin motor, Electric
- XC60 Recharge Plus**
T8 AWD Plug-In Hybrid Electric/Petrol, Bright theme
- XC60 Recharge Ultimate**
T8 AWD Plug-In Hybrid Electric/Petrol, Bright theme
T8 AWD Plug-In Hybrid Electric/Petrol, Dark theme
- XC60 Polestar Engineered**
T8 AWD Plug-In Hybrid Electric/Petrol
- XC90 Recharge Plus**
T8 AWD Plug-In Hybrid Electric/Petrol, Bright theme
- XC90 Recharge Ultimate**
T8 AWD Plug-In Hybrid Electric/Petrol, Bright theme
T8 AWD Plug-In Hybrid Electric/Petrol, Dark theme

VENDA DE OKM PARA FROTISTAS

Luiz Gonçalves
 C (11) 94531 7375
 @ luiz.goncalves@volvocars.com

VENDA DE 0 KM PARA FROTISTAS

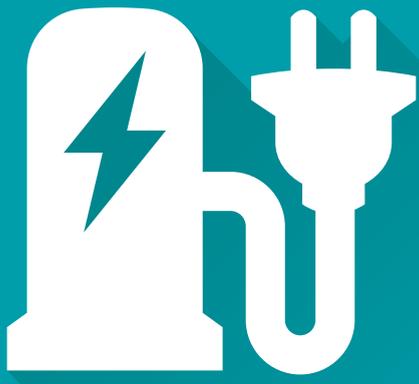
Ricardo Oliveira
 C (11) 94578 1676
 @ ricardo.oliveira@volvocars.com

VENDA DE SEMINOVOS

Bruno Gomes
 C (11) 97447 2821
 @ bruno.gomes@volvocars.com

ENDEREÇO

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



LOCADORAS





ALD Automotive



DIRETOR COMERCIAL & MARKETING

Alexandre Valadão
 ☎ (11) 98353 2827
 ✉ 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

SERVIÇOS

Pertencente ao grupo financeiro Société Générale, a ALD Automotive   líder mundial em Gestão e Terceiriza o de Frotas. Especialista em mobilidade, ela conta com mais de 50 anos de experiência no mercado e atua em 42 países gerenciando mais de 1.7 milhões de veículos.

No Brasil, a ALD Automotive está presente desde 2005. Realiza a Gestão e Terceiriza o de Frotas de mais de 400 clientes de diversos setores. Focada em inova o, a ALD oferece soluçoes sustentáveis e tecnológicas em mobilidade corporativa.

ENDEREÇO

ALD Automotive Ltda
 Anel Rodoviário Celso Mello Azevedo, 15040
 Alto Caiçaras, Belo Horizonte - MG
 CEP 30750-222
 ☎ (11) 3147 4710
 ✉ contato.comercial@aldautomotive.com
 🌐 www.aldautomotive.com.br
 in @ald-automotive-brasil
   @aldautomotivebr

ALD LCV - Utilitários com compensa o de CO₂



Você pode contar com a Gestão e Terceiriza o de Veículos Comerciais Leves da ALD Automotive.

- Veículos abertos, fechados e elétricos;
- Emplacamento especial incluso;
- App My ALD para apoio ao condutor;
- My ALD Manager - Plataforma do Gestor;
- Assistência 24h.



Descubra como implantar essa soluço em sua frota!

Arval

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 mais de 1.400.000 veículos pelo mundo. No Brasil há mais de 15 anos, possui uma frota superior a 24 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.



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP



DIRETOR COMERCIAL E DE MARKETING

Carlos Lopes

✉ carlos.lopes@br.arval.com



HEAD DE EXTERNAL SALES

Luciana Janczak

✉ luciana.janczak@br.arval.com



HEAD DE INTERNAL SALES

Cristiano Rodrigues

✉ cristiano.rodrigues@br.arval.com

ENDEREÇO

Arval Brasil Ltda

Av. Chedid Jafet, 222 Bloco A 2º andar

Vila Olímpia

São Paulo, SP

CEP 04551-065

☎ (11) 3631 8007

☎ (11) 4871 8145

✉ comunicacao_marketing@br.arval.com

🌐 www.arvalbrasil.com.br



Quando os negócios da sua empresa engatam uma **nova marcha**.

FLEXIBILIDADE

NA FROTA

Saiba mais sobre
Locação Flexível





DIRETORIA COMERCIAL

Leonardo Martins
 T (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
 T (11) 3296 8670
 @ comercial@leaseplan.com.br
 W www.leaseplan.com.br

LeasePlan

SERVIÇOS

A LeasePlan é líder global em Car-as-a-Service com mais de 1.9 milhões de veículos em mais de 29 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.

A LeasePlan é líder mundial em carro como serviço.

O Condutor LeasePlan tem um copiloto a bordo!

Chegou o My LeasePlan, único App que cuida da segurança dos seus condutores em suas jornadas.

Uma solução construída sob medida para a sua empresa.



Com a experiência de 50 anos de mercado, utilizamos a expertise e a tecnologia necessárias para priorizar a segurança dos seus condutores e oferecer o que há de mais novo em termos de serviço, experiência e mobilidade.

leaseplan.com.br | Sua experiência é o que nos move. 🚗

LM Frotas



SERVIÇOS

Atua no segmento de frotas corporativas há mais de quarenta anos. A LM Frotas é especializada em mobilidade e uma das maiores do Brasil deste segmento. Possui uma frota de mais de 40 mil veículos, sendo 2.000 caminhões. Está presente em todo o território nacional, com 9 filiais estrategicamente localizadas em diferentes estados.

SOLUÇÕES PERSONALIZADAS EM MOBILIDADE

- Terceirização de frota de veículos leves, médios e caminhões
- Venda de seminovos
- Carro e 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

CEARÁ

PERNAMBUCO

MINAS GERAIS

PARANÁ

RIO GRANDE DO SUL

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

HEAD DE VENDAS

Marcelo Guerra

☎ (11) 94810 5757

✉ marcelo.guerra@lmfrotas.com.br

CONTATOS COMERCIAIS

✉ comercial@lmfrotas.com.br

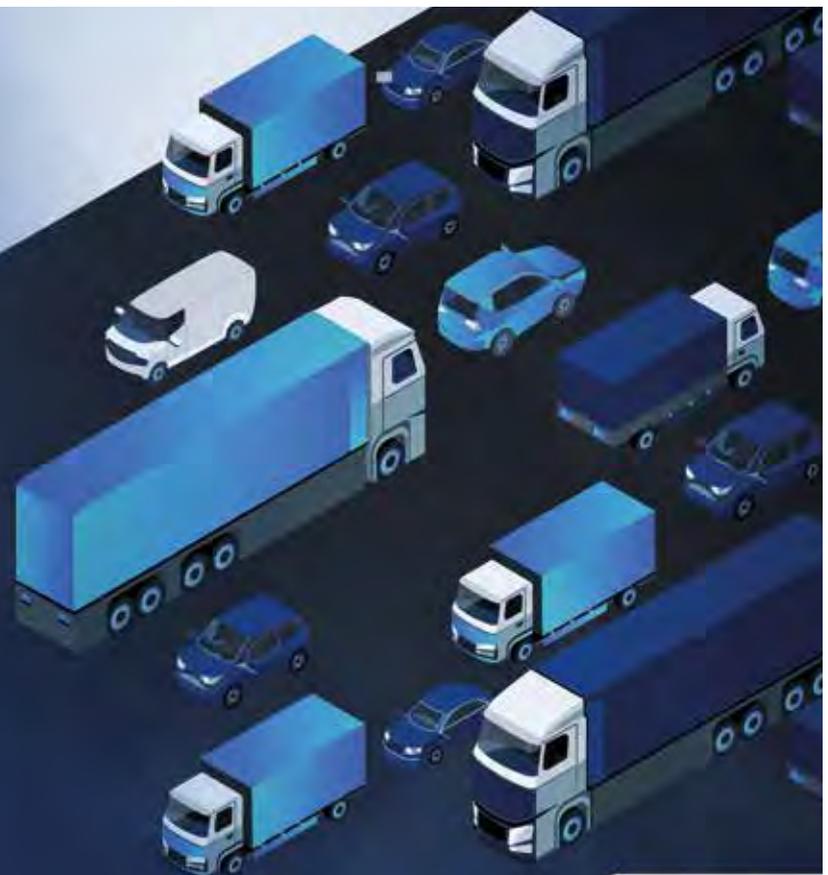
🌐 www.lmfrotas.com.br

Converse com quem oferece soluções completas em mobilidade.

Adotando uma política de propostas integradas, inovadoras e customizadas, a LM se tornou especialista em soluções em mobilidade. Já são mais de 40 anos de atuação com excelência na prestação de serviços, que fez a empresa figurar entre as maiores do Brasil nesse segmento.

Agende uma visita e saiba tudo que a LM Frotas pode fazer por você e pela sua empresa.

- ☑ TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS: VEÍCULOS LEVES, MÉDIOS E PESADOS.
- ☑ COMERCIALIZAÇÃO DE SEMINOVOS
- ☑ CARRO E CAMINHÃO POR ASSINATURA
- ☑ ALUGUEL PARA MOTORISTAS DE APLICATIVO





DIRETOR GERAL

João Andrade

joao.andrade@localiza.com



DIRETORES DE VENDAS

Claudio Marques

claudio.marques@localiza.com



Leandro Bacchin

leandro.bacchin@localiza.com



Daniel Pereira

daniel.pereira@localiza.com

Localiza Gestão de Frotas

SERVIÇOS

Para a 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

T 0800 979 3003

E gestaodefrotas@localiza.com

W www.localiza.com/frotas



Paixão pelo melhor.

GERENTE COMERCIAL DE LEVES - NACIONAL

Anderson Holanda

(11) 97166-5820

anderson.holanda@lets.com.br

**GERENTE DE VENDAS DE LEVES - REGIONAL
SÃO PAULO/SUL/CENTRO-OESTE**

Carla Fraiha

(12) 99786-6216

carla.fraiha@lets.com.br

**GERENTE DE VENDAS DE LEVES - REGIONAL
SUDESTE/NORTE/NORDESTE**

Luis Rodrigues

(31) 98525-5076

luis.rodrigues@lets.com.br

GERENTE COMERCIAL DE PESADOS E EQUIPAMENTOS

Fernando Fernandes

(16) 99963-6796

fernando@lets.com.br

GERENTE COMERCIAL DE CARRO POR ASSINATURA

Monise Prado

(16) 99606-3812

monise.prado@lets.com.br

Let's

Temos paixão em promover a melhor solução de mobilidade!

Há 27 anos, com veículos percorrendo o Brasil inteiro, atuamos para ser sempre referência no segmento de terceirização de frota. Em 2018, passamos a fazer parte da Vix e do Grupo Águia Branca, um dos maiores conglomerados de transporte e logística do Brasil, que atua em todo o território nacional com transporte de passageiros, soluções de logística e comércio de veículos.

Com isso, renovamos nosso compromisso de ter proximidade com nossos clientes e buscar excelência nos serviços oferecidos:

- Terceirização e Gestão de Frotas Leves
- Locação de Veículos Pesados: caminhões, máquinas e equipamentos
- Carro por Assinatura para Pessoa Física

NOSSOS DIFERENCIAIS:

Let's Lado a Lado: A proximidade e o relacionamento cuidadoso com o cliente fazem parte do DNA da Let's.

Let's Flex: Personalização do contrato e a customização da frota fazem da Let's uma empresa flexível, do jeito que o cliente deseja.

Let's Pessoas: Atendimento humanizado e engajado faz o cliente perceber a cada contato o quanto nossa equipe é apaixonada pelo que faz.

Experimente a Let's e apaixone-se pelo melhor também.

ENDEREÇO

Let's Terceirização de Frota

Via de Acesso Engenheiro Ivo Najm, 3800
Jardim Regina, Araraquara - SP, CEP: 14808-159

T 0800 709 0010

E lets@lets.com.br

W lets.com.br

in https://www.linkedin.com/company/let-s-rent-a-car

ig https://www.instagram.com/lets.frotas/

Movida Frotas



DIRETOR COMERCIAL GTF

Guilherme Delaroli

☎ (11) 95606 5665

✉ guilhermedelaroli@movida.com.br



GERENTE REGIONAL DE VENDAS SP - GTF

Luis Lima

☎ (11) 95500 5325

✉ luislma@movida.com.br



GERENTE CONTAS ESTRATÉGICAS

Renato Perim

☎ (11)99998 2988

✉ renatoperim@movida.com.br



GERENTE REGIONAL DE VENDAS RJ|ES|MG

Elaine Barreto

☎ (21) 99529 4722

✉ elainebarreto@movida.com.br



GERENTE REGIONAL DE VENDAS CO|NE|NO

José Guimarães Jr.

☎ (61) 99693 8963

✉ joseguimaraes@movida.com.br



GERENTE REGIONAL DE VENDAS SUL

Eduardo Alves Cuenca

☎ (11) 94161 6789

✉ eduardocuenca@movida.com.br



GERENTE DE MARKETING E PARCERIAS GTF

Daniel Nabuco

✉ danielnabuco@movida.com.br

movida frotas

SERVIÇOS

A Movida Frotas é especializada em entender e atender às necessidades dos seus clientes para locação de veículos leves, executivos e de luxo para o cenário corporativo. Vamos além do serviço de locação de carros para empresas. Somos focados em proporcionar uma solução completa de gestão e terceirização de frotas, atuando com veículos novos e equipados conforme a demanda de cada cliente, proporcionando maior praticidade, economia e segurança, além de disponibilizar uma ampla rede de serviços em todo o território nacional.

Fomos a empresa que mais cresceu em 2021. Temos a maior frota de carros elétricos e híbridos do Brasil, além do programa Carbon Free, unindo mobilidade e sustentabilidade. Nosso objetivo diário é inovar para criar e transformar oportunidades em soluções avançadas para pequenas, médias e grandes empresas.

ENDEREÇO

Movida Gestão de Frotas

Rua Dr. Renato Paes de Barros, 1017

Itaim Bibi, São Paulo - SP

CEP 04530-001

CENTRAL DE VENDAS

☎ 0800 771 1100

SITE/ COTAÇÃO ONLINE

🌐 www.movidafrotas.com.br

A vida da sua
empresa
é pra ser **movida**
frotas



Deixe a Movida cuidar
de tudo para sua empresa



Carro Zero Km;
Documentação;



Proteção;
Manutenção;
Carro reserva;



Suporte 24h;
Entrega vip*;
Serviço leva e traz*;



Executivo dedicado;
Concierge*;
Telemetria.

Tudo isso e muito mais!

*consulte condições



Escaneie o QR Code e saiba mais!

0800-771-1100

movidafrotas.com.br

movida frotas

OUROVERDE

Ouro Verde



DIRETOR EXECUTIVO COMERCIAL E MARKETING

Manuel Silva
 @manuel.silva@ouroverde.net.br



HEAD COMERCIAL NOVOS NEGÓCIOS LEVES

André Scotti
 @andre.scotti@ouroverde.net.br



HEAD COMERCIAL RELACIONAMENTO LEVES

Luiz Dairiki
 @luiz.dairiki@ouroverde.net.br



HEAD COMERCIAL - PESADOS

Marluz Cariani
 @marluz.cariani@ouroverde.net.br

QUEM SOMOS

Há mais de 48 anos no mercado, a Ouro Verde é especialista em gestão e terceirização de frotas de automóveis, caminhões, máquinas e equipamentos pesados. Nossos especialistas buscam as melhores e mais completas soluções para simplificar e garantir a produtividade do negócio dos clientes por meio da inovação em aluguel de ativos e serviços confiáveis. Nossa frota contempla mais de 37.000 ativos distribuídos em milhares de empresas, desde pequenas frotas até grandes segmentos da economia nacional. A Ouro Verde faz parte do grupo Brookfield, gestora global de ativos alternativos, com mais de US\$ 725 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. Também é Reconhecida pelo selo Pró-Ética 2020/2021 e signatária do Pacto Global da ONU e do Pacto Empresarial e Movimento Empresarial pela Integridade e Contra Corrupção.

GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS

A Ouro Verde oferece gestão de frota de forma integrada, com uma plataforma completa de serviços agregados que incluem soluções tecnológicas, manutenção preventiva e corretiva e operações de ativos. A empresa está entre as líderes do segmento em todas as suas linhas de negócio. A companhia também conta com parcerias estratégicas com os maiores fabricantes de veículos, máquinas e equipamentos, além de uma rede credenciada nacional de prestadores de serviços que possibilitam oferecer uma proposta de valor atraente para os clientes. Com a gestão integrada e online da frota, fornecemos indicadores que facilitam a tomada de decisão.

ENDEREÇO

Ouro Verde Locação e Serviços S.A.
 Rua João Chede, 3136 - CIC
 Curitiba, PR - CEP 81170-220

T 0800 717 2020
 @ marketing@ouroverde.net.br
 W www.ouroverde.net.br

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

TROQUE SEU IMOBILIZADO PELA MOBILIDADE DA **OURO VERDE**



OUROVERDE

GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS



Unidas



HEAD FROTAS

Breno Davis

☎ (11) 99551 4129



GERENTE GERAL COMERCIAL

Rogério Palhares

☎ (19) 98256 0007



DIRETOR VEÍCULOS ESPECIAIS

Paulo Uzêda

☎ (11) 98264 6434



DIRETOR DE RELACIONAMENTO

Tulio Faria de Oliveira

☎ (11) 96443 7346

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

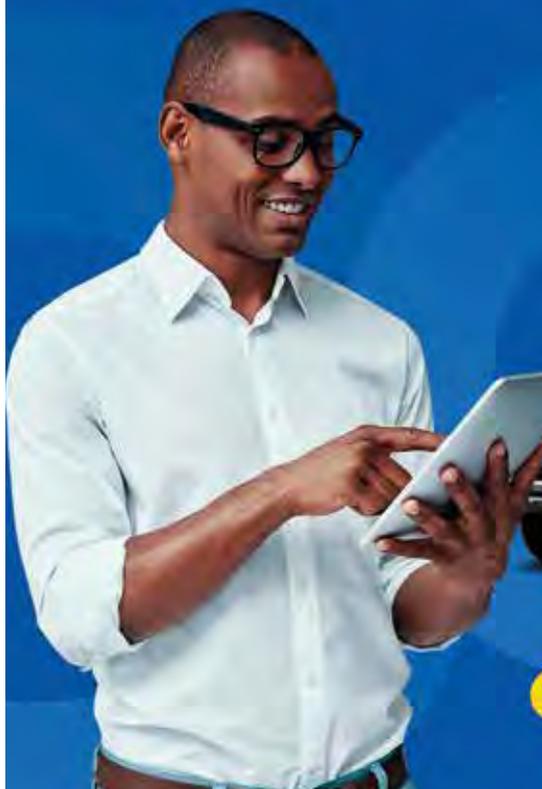
✉ comercial.frota@unidas.com.br

🌐 frotas.unidas.com.br

**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





SERVIÇOS



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.

Dentro do portfólio de serviços para mobilidade, oferecemos o Roadside Assistance Bosch, uma solução de assistência veicular digital 24 horas para empresas.

Nossa plataforma identifica o prestador de serviço mais próximo ao requisitante, traça a melhor rota e disponibiliza um mapa interativo, com atualização de status em tempo real, para ambos. Os serviços oferecidos são: guincho, chaveiro, partida assistida, pane seca e troca de pneu a qualquer hora e em qualquer lugar.

Contate marketing.servicesolutions@br.bosch.com para saber mais!



SALES ACCOUNT EXECUTIVE

Danilo Alcântara

T (19) 2103 5171

C (11) 99606 5459

E danilo.alcantara@br.bosch.com

ENDEREÇO

Robert Bosch Limitada

Via Anhanguera, Km 98

Campinas, SP

CEP 13065-900

E marketing.servicesolutions@br.bosch.com

W www.bosch.com.br

Mônaco

O Grupo Mônaco é um conjunto de empresas que promovem uma visão global da documentação da frota. Com a expertise de 25 anos de mercado, a Mônaco e suas startups Beemôn e Fleeting Mobilidade direcionam esforços para caminhar na velocidade que os gestores de frotas precisam a fim de administrar frotas próprias ou locadas, de qualquer tipo de veículo, garantindo seus resultados. A gestão end-to-end do Grupo Mônaco vai da consulta sistêmica de infrações com abrangência nacional e tecnologia própria, passando pela realização da gestão documental de veículos e condutores, onde executa todos os processos com um olhar de cuidado com as pessoas, prazos e resultados, até chegar na integração de dados de diferentes plataformas, consolidando informações para a tomada de decisões cada vez mais estratégicas.

Consulta Sistêmica de Infrações: Consulta de infrações com abrangência nacional e tecnologia própria, que antecipa a localização das infrações permitindo maior tempo para a realização das tratativas.

Análise de Frotas: Um diagnóstico detalhado da frota que evita surpresas com veículos inativos e possíveis inscrições no CADIN.

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

Gestão de Notificações e Multas: A execução de toda a operação de infrações que, aliada à tecnologia, organiza o processo e gera resultados, tanto em saving quanto em segurança por meio da diminuição no índice de multas.

Gestão de CNH's: Acompanhamento da pontuação, vencimento e situação das CNH's dos condutores.

Serviços Especializados de Despachante: Emplacamento, desmobilização, transferências de propriedade através de leilão, venda para colaboradores, 2ª vias, troca de placas, alteração de características e outros serviços com abrangência nacional e realizados por profissionais altamente capacitados.

Simples assim. Excelência nas soluções e a vontade constante de promover resultados positivos. Isso é ser Mônaco. Nossos incontáveis cases de sucesso representam a qualidade dos serviços do Grupo Mônaco. Quer saber mais? Fale com a nossa equipe!



Mônaco



CEO

Sandra Lume Michelin

C (54) 99183 8707



DIRETORA DE RELACIONAMENTO

Bruna Valentini

C (54) 99183 8321

REDES SOCIAIS

f in @ monacogestao

W monacobr.com.br

Matriz Caxias do Sul - RS

T (54) 30251413

Unidade São Paulo - SP

T (11) 32621037

Unidade Rio de Janeiro - RJ

T (21) 35029161

Unidade Belo Horizonte - MG

T (54) 99224 7623



Concept Be Safe

CONTACTOS

(11) 94018-3357
 gestaodefrotas@conceptbesafe.com.br
 conceptbesafe.com.br



ENDEREÇO

Ballistic

Av. Papa João XXIII, 929
 Vila Noemia, Mauá / SP

Garage Premium Cars

Av. dos Bandeirantes, 1747
 Vila Olímpia, São Paulo / SP

Garage Oficina SP

Av. Santo Amaro, 2698
 Vila Olímpia, São Paulo / SP

Garage Oficina RJ

Av. Ayrton Senna, 4701
 Jacarepaguá, Rio de Janeiro / SP

SERVIÇOS

Com experiência de mais de 20 anos no mercado de blindagens e uma busca incessante pelas melhores tecnologias e certificações de qualidade, a Concept Be Safe se consolidou como o maior grupo de soluções balísticas do Brasil, atingindo a marca de 10 mil veículos blindados em todo o país.

São duas décadas investindo em materiais e técnicas de última geração, além de rigorosos critérios de engenharia automobilística, que resultam em uma blindagem mais leve, precisa e eficaz, conferindo ao veículo a preservação máxima do seu comportamento original.

SERVIÇOS

- Blindagem Arquitetônica
- Blindagem Automotiva
- Manutenção de Blindagem
- Compra, Consignação, Venda 0 km e Seminovos

NA HORA DE PROTEGER SEU CLIENTE,
**CONFIE EM QUEM ENTENDE
 DE SEGURANÇA E DE FROTAS.**

Com expertise de mais de 20 anos de história no mercado, a Concept Be Safe é referência em inovação e tecnologia de ponta e especializada em blindagens para **frotas corporativas de qualquer tamanho, seja para locadoras, empresas de transporte de cargas e passageiros ou grandes corporações, incluindo veículos executivos convencionais ou elétricos, SUVs, minivans e VUCs.**

Além disso, nossa equipe de Pós-Venda está sempre pronta a oferecer um **atendimento premium personalizado a frotistas e locadoras**, com agilidade e clareza nas informações ao usuário do veículo e gestor da frota.



Comgás

comgas

SOBRE A COMGÁS

A Comgás possui mais de 20 mil quilômetros de rede de distribuição de gás natural encanado em 94 municípios, abastecendo os segmentos industrial, comercial, residencial e automotivo, além de viabilizar projetos de cogeração e disponibilizar gás para usinas de termogeração.

Com fornecimento ininterrupto e atendimento 24h, a companhia atende mais de 2,2 milhões de clientes em sua área de concessão no Estado de São Paulo: a Região Metropolitana de São Paulo, a Região Administrativa de Campinas, a Baixada Santista e o Vale do Paraíba.



GERENTE DE VENDAS DE GNV

Guilherme Santana Freitas

☎ (11) 94497 4760

✉ gfreitas@comgas.com.br



CONSULTORA ESPECIALISTA GNV

Adriana Zanatta

☎ (11) 93273 0811

✉ azanatta@comgas.com.br

SITE

www.comgas.com.br



O futuro pede passagem.

Ande na frente com o GNV.

Gás Natural Veicular é o combustível **mais econômico** para o seu veículo!

Com **R\$ 100**, você percorre:



Acesse o link

<https://www.comgas.com.br/para-seu-veiculo/>

e conheça a lista de convertedoras homologadas pelo Inmetro.

comgas

Os valores consideram a média de preço dos combustíveis gasolina, etanol e GNV do período 03/04/22 a 08/04/22 extraída da ANP (Agência Nacional do Petróleo) para o Estado de São Paulo. O rendimento médio considera gasolina a 10 km/l, etanol a 7 km/l e GNV a 14 km/m³.

GEOTAB®

Geotab



VICE-PRESIDENTE
Eduardo Canicoba
 comercial@geotab.com

SOBRE A GEOTAB

A Geotab é uma provedora global, líder em telemática, que opera em todo o mundo há mais de 21 anos e atualmente está presente em mais de 130 países. Fundada em Ontário, no Canadá em 2000, a companhia oferece soluções de transporte conectado para mais de 49 mil clientes e processa e analisa dados de mais de 2,8 milhões de veículos. Conectando com segurança veículos comerciais à nuvem, a Geotab fornece análises baseadas na web para ajudar as empresas a gerenciar melhor sua frota e tomar decisões baseadas em dados. Por meio de um algoritmo de curva patenteado e uma solução de plataforma aberta, é a única empresa do mercado capaz de monitorar diferentes aspectos de frotas a combustão ou elétricas.

Essas diferenças analíticas ajudam a impulsionar os negócios e podem melhorar as operações da frota, por meio de economia de combustível, melhores hábitos de condução, segurança do motorista, além de ajudar as empresas a transformar as operações, melhorar a segurança, diminuir o consumo de combustível, ou analisar as implicações da migração da frota a combustão para uma frota elétrica, por exemplo. Como plataforma aberta, a Geotab tem parceiros aprovados que oferecem soluções diversas e complementares de terceiros, tais como câmeras, sensores de temperatura, pontuação dos melhores motoristas e muito mais, disponibilizadas por meio do Geotab Marketplace.

Mais informações em www.geotab.com.br

A Geotab, líder mundial em telemática, vai gerenciar, monitorar e potencializar a sua frota.

Leve a sua empresa em direção ao futuro com a tecnologia que oferece a máxima eficiência com redução de custos.

Com a Geotab você aumenta a segurança dos motoristas, diminui custos com combustível, faz manutenção preventiva, reconstrução de colisão, rotas mais eficientes, integra soluções de câmeras, gerencia veículos elétricos, tudo em uma única plataforma e com a segurança da informação que só a Geotab tem.

Golfleet

SERVIÇOS

A Golfleet nasceu em 2007 e é especialista em tecnologia para a gestão de frotas leves. Nossa missão é desenvolver inovações consistentes, entregando tecnologia de ponta, para uma gestão de frotas sempre produtiva, humana e segura.

Em 15 anos de história, criamos soluções pioneiras no mercado de frotas leves, e evoluímos tanto, que nosso software abraçou nossa empresa: **GolSat agora é Golfleet!** Estamos de cara nova, desafios novos, mas pautados nos mesmos valores, no mesmo propósito.

Nosso software, o **golfleet**, é uma plataforma completa, rápida, dinâmica e inteligente, que apresenta dashboards intuitivos, relatórios personalizados e informações que realmente interessam ao gestor de frota. Temos soluções para todo tipo de frota: o **Rastreamento** focado na gestão inteligente e inicial da sua frota, a **Telemetria** que fornece indicadores avançados do comportamento dos condutores e a **Videotelemetria**, que une telemetria e reconhecimento facial, permitindo, através da inteligência artificial, uma evolução na identificação e gestão do comportamento dos condutores.

A Golfleet 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 Cocamar, que garantiu com a tecnologia Golfleet mais de 90% de redução em comportamentos inseguros, além de uma economia de 20% nos gastos totais com combustível.

ENDEREÇO

Golfleet 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 golfleet.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS CORPORATE

Gerson Batista

T (43) 98405 1156

e gerson.batista@golfleet.com.br

GERENTE NACIONAL DE VENDAS PMF

Fernando Tardioli

T (41) 99502 0462

e fernando.tardioli@golfleet.com.br

GERENTE DE PARCERIAS

Claudio Medeiros

T (11) 98039 5280

e claudio.medeiros@golfleet.com.br

GERENTE REGIONAL CENTRO

Marco Roza

T (44) 98418 8949

e marco.roza@golfleet.com.br

GERENTE REGIONAL SUL

Paulo Ionta

T (41) 99513 4567

e paulo.ionta@golfleet.com.br



Estamos de cara nova,
desafios novos, mas
**pautados nos
mesmos valores, no
mesmo propósito.**

O golfleet é o software de tecnologia para
gestão de frotas leves **mais completo do
mercado:** para cada operação,

uma solução!



Conheça qual a
melhor solução
para sua frota.

Entre em contato com o nosso time
43 3315 9500 | contato@golfleet.com.br
golfleet.com.br



Golfleet
Place
to
Work.



Grupo Especialistas

DIRETOR COMERCIAL

Douglas Luiz

(11) 94718 3346

NOVOS NEGÓCIOS

Luciane Lacerda

(11) 99761 9929

ENDEREÇO

Grupo Especialistas

Avenida Pasteur, 263 - Vila Matilde

São Paulo - SP

CEP: 03531-000

(11) 2082 9595

comercial@grupospecialistas.com.br

www.grupospecialistas.com.br

SERVIÇOS

A Especialistas Despachantes é uma empresa do Grupo Especialistas que atua em todo território nacional através da centralização de serviços e gerenciamento de despachantes parceiros, oferecendo solução para problemas com documentação veicular.

Estamos localizados em São Paulo/SP em uma sede própria de 1.500 m², contamos com um time de mais de 80 colaboradores, buscamos nos diferenciar pela agilidade, conhecimento técnico e jurídico, prezando sempre pela segurança e transparência em nossos processos.

A Especialistas Despachantes resolve dos casos mais simples aos mais complexos, seja qual for o segmento de atuação, tamanho e modelo da frota.

Gestão de Documentação Veicular: Atuamos com primeiro emplacamento, transferência, vistoria veicular, estampagem com instalação de placas, pagamento anual de IPVA e Licenciamento mantendo sempre a frota regular, evitando problemas com CADIN.

Gestão de Notificações e Multas: Através de uma plataforma integrada com consultas automáticas conseguimos buscar em grande parte dos órgãos as notificações e multas, além de processarmos indicações de condutores conforme determinado na política de frota de cada empresa, bem como auxiliamos na gestão de CNH dos condutores.

Gestão de Desmobilização: Apoiamos o processo de desmobilização desde a seleção dos veículos para formação dos lotes de vendas até a transferência do veículo para o nome do comprador a nível nacional, evitando insatisfação do comprador e problemas futuros.

Ecar Fleet



SERVIÇOS

Vamos além da Gestão de Frotas, fazemos **Gestão de Mobilidade com Design Thinking!** Nos diferenciamos por termos uma visão consultiva e analítica da estratégia operacional e principalmente da estratégia tática na gestão de mobilidade dos nossos clientes.

Buscamos gerar diferenciais estratégicos, asseguramos excelência na gestão integral da operação, temos como base de nossa proposta atender nossos clientes, trazendo otimização dos processos com foco e dedicação em atendimentos personalizados para cada cliente.

O nosso propósito é promover uma mudança cultural no delicado cenário do trânsito nacional e construir uma mentalidade sustentável em relação à gestão de frotas por meio de ações que transformem o condutor em um multiplicador das boas práticas corporativas.

HEAD ECAR FLEET

Rafael Fukelmann

(55) 11 3531 7979 (Ramal 135)

rafael@grupoecar.com.br

CONSULTOR ESTRATÉGICO DE FROTAS

Peter Takaka

(55) 11 3531 7979 (Ramal 160)

peter@grupoecar.com.br

ENDEREÇO

Ecar Fleet

Rua Padre Adelino, 2074 - 8º Andar

Tatuapé - São Paulo / SP - CEP 03303-000

www.ecarfleet.com.br



Frota 162

Frota 162

SERVIÇOS

A Frota 162 criou uma plataforma que não pode faltar na sua gestão de frotas. Com uma equipe de profissionais que atuam no mercado há mais de 15 anos e conhecem a fundo todas as necessidades do segmento, a solução é focada em monitorar, automaticamente, todas as infrações de trânsito nacionais, controlar veículos e condutores, além de reduzir custos com pagamentos das multas. Com a plataforma Frota 162 nosso cliente consegue:

- Redução em até 40% nos custos com multas de trânsito
- Facilidade no processo de indicação de condutor
- Monitoramento automatizado estadual, municipal e federal
- Acesso facilitado às informações de IPVA e Licenciamento
- 95% de redução de busca de dados em outras fontes de dados.

Entre em contato com nossos especialistas e faça uma demonstração gratuita.

FOUNDER & CMO

Paulo Santaniello

paulo@frota162.com.br

ENDEREÇO

Frota 162

R. Padre Adelino, 2074 - 8º Andar

Tatuapé, São Paulo - SP

CEP 03303-000

www.frota162.com.br

NEXTfleet

O **NEXTfleet** é um **software completo para gestão de frotas** para empresas que precisam gerenciar seus veículos e equipamentos de mobilidade, desde sua aquisição/locação, utilização e desmobilização, tendo como seus pilares a **integração e centralização** dos dados da frota, mapeamento dos **fluxos de trabalho e automatização de processos**.

Tem como principal resultado a **transformação digital** através da unificação e padronização dos processos de frota com a criação do **SEU modelo de gestão** de frotas, reduzindo custos e tempos, aumentando a produtividade e assim criando mais inteligência de gestão para a empresa.

O **NEXTfleet** está no mercado desde 2011, tem mais de **65 mil veículos ativos gerenciados** e é **construído à "quatro mãos" com os gestores de frotas** de nossos clientes. É desenvolvido pela Plantech, com 20 anos de mercado, que está continuamente aberta para atender as demandas do setor de mobilidade com **inovação, flexibilidade e agilidade** nas entregas para clientes e parceiros.

O **NEXTfleet** é comercializado através de assinatura mensal por veículo e equipamentos e pode ser contratado por módulos. Seus principais módulos são: **condutor e veículo, checklist digital, abastecimento, pedágio, multas, manutenção, telemetria, despesas de frota (TCO e Orçamento), descontos, compartilhamento de veículos**.

Para o condutor, o **App NEXTfleet** unifica, em um **único aplicativo**, todas as necessidades de interação com os serviços de frota, como treinamento e integração do condutor, atualização de CNH, de acordo para multas, abertura de atendimentos, checklist de veículos, entre outras. O **App NEXTfleet** promove a integração entre o gestor e o condutor, de forma direta e fácil.

O **NEXTfleet** é fácil e rápido de implantar e, por ser comercializado como serviço e disponibilizado via internet, sua utilização é facilitada e é dispensado qualquer investimento em infraestrutura de TI pelas empresas.

nextfleet

DIRETOR

Walter Luiz Kerkhoff

☎ (51) 98119 5641

✉ walter.kerkhoff@plantech.com.br

DIRETOR

Ricardo Bernardes Barreto

☎ (51) 98119 5640

✉ ricardo.barreto@plantech.com.br

ENDEREÇO

Plantech Tecnologia Ltda.

Rua Vinte e Quatro de Outubro, 1440 Sala 609

Bairro Auxiliadora, Porto Alegre / RS

CEP 90510 001

✉ contato@plantech.com.br

🌐 www.nextfleet.com.br

Pointer



POINTER

by PowerFleet®

SERVIÇOS

A **Pointer by PowerFleet Brasil** é uma multinacional Américo-Israelense com capital aberto e ações comercializadas na bolsa de valores NASDAQ, sob o código PWFL, que desenvolve soluções para monitoramento e gestão de frotas de veículos leves, pesados, linha amarela, etc. Com 25 anos presente em mais de 80 países e há mais de 10 anos no Brasil é líder em telemetria com mais de 2 milhões de veículos usando suas tecnologias. A Pointer by PowerFleet Brasil auxilia empresas de pequeno, médio e grande porte na redução de custos operacionais, na prevenção de acidentes e no aumento da produtividade das equipes, com resultados como a redução de 26% nos custos de combustível com otimização de rotas e boas práticas de direção.

Roteirizador: indicado para planejar, organizar e monitorar o time de operações logística; aumentar performance, otimizar tempo e reduzir processos manuais e repetitivos.

Gestão de Multas: elimina em até 80% do processo manual e oneroso do Departamento de Multas e Financeiro e agiliza o atual processo, oferecendo uma plataforma para ajudar toda a empresa com a economia das infrações ou aumentando a eficiência do time interno.

Workforce: facilita a gestão de equipes de campo, proporciona automatização de processos e aumenta a eficiência ao atendimento aos clientes.

Smart: solução ideal para melhorar eficiência das frotas com economia de combustível e minimizar a ociosidade dos veículos.

Safety: indicada para mitigar acidentes, evitando perdas humanas e materiais, e consequentemente, a interrupção dos negócios.

Protect: auxilia na prevenção de roubos, furtos e fraudes nos veículos, reduzindo os custos diretos e indiretos relacionados a estes eventos.



CEO

Daniel Schnaider

☎ (11) 99480 0064

✉ daniel@pointerbrasil.com.br



TECHNOLOGY AND PRODUCT DIRECTOR

Nilson Brizoti

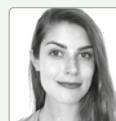
✉ tecnologia@pointerbrasil.com.br



SALES EXECUTIVE

Gilberto Campos de Jesus

✉ comercial@pointerbrasil.com.br



MARKETING

Carolina Aragoncillo

✉ marketing@pointerbrasil.com.br

ENDEREÇO

Pointer - São Paulo

Condomínio Empresarial Araguaia

Alameda Araguaia 1142 - Bloco 2 - 3º Andar

Barueri - SP/ Brasil

☎ (11) 3660 5600

☎ (11) 99493 6563



Ticket Log



DIRETOR COMERCIAL

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



SUPERINTENDENTE COMERCIAL

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

ENDEREÇO

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

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.



Sua frota, só que fácil.

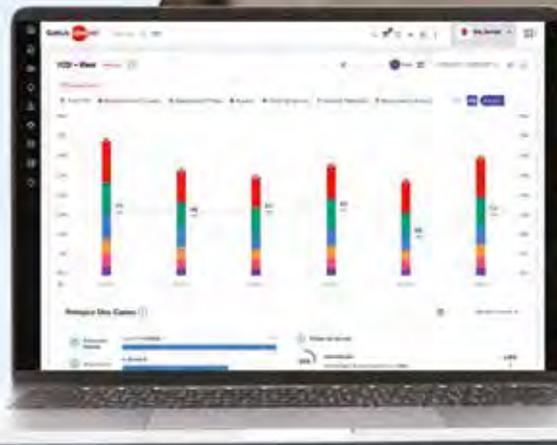
Ainda usando planilhas para gerir os dados da sua frota?

Conheça o **GoHub Edenred**, uma plataforma de gerenciamento de frotas que integra **dados de abastecimento, pedágio, manutenção** e muito mais, de forma fácil e descomplicada.

Aponte a câmera para o **QR Code** e assista tudo o que o **GoHub** pode fazer por você.



Acesse nossa página no YouTube



Integre



Analise



Visualize



Apresente

Para uma gestão de frotas completa, conheça as nossas soluções em:

@ ticketlog.com.br

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 Frota. O Alelo Frota é a solução completa para a gestão de abastecimento e manutenção da sua frota, proporcionando mais controle e economia para a empresa. Os cartões já são aceitos em mais de 30 mil estabelecimentos. Conte com atendimento 24h e gerencie tudo de uma forma 100% online.

Confira algumas das principais vantagens:

- Painel Minha 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.

ve|oe



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 NACIONAL DE VENDAS

Wesley Figueira

☎ (11) 99566 5641

✉ wfigueira@alelo.com.br



GERENTE NACIONAL DE VENDAS

Christian Siqueira

☎ (51) 9630 1907

✉ csiqueira@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:



ve|oe

Veloe também é alelo



GLOBAL SALES DIRECTOR
Santiago Rubio
 (+54 9) 11 4914 1383
 srubio@vecfleet.io



COMMERCIAL MANAGER BRASIL
Raphael Reis
 (11) 94519 5367
 rreis@vecfleet.io

ENDEREÇO
 Unidade São Paulo
 (11) 99189 6446
 www.vecfleet.com.br

VEC Fleet

A VEC Fleet oferece uma plataforma (SaaS) com acompanhamento personalizado para **melhorar a administração da sua frota**. Somos uma empresa dedicada a criar soluções de Fleet Management e contamos com um software que permite gerenciar de maneira integral frotas de veículos, centralizando as informações de todos seus fornecedores em um só lugar através da automação de processos e controles. Mais de 50 mil veículos de toda a América Latina são gerenciados com o nosso software.

MÓDULOS VEC FLEET

- Manutenção:** Reduz os custos em serviços corretivos por falta de manutenção programada e automatizada.
 - Documentação:** Evita infrações por não ter a documentação devida, controle automatizado de vencimentos, documentação de veículos e condutores.
 - Combustível:** Registra as compras de combustível, detecta fraudes e otimiza gastos, compatível com todos os cartões do mercado.
 - Infrações:** Gestão automática de infrações, escaneamento de placas de toda sua frota em múltiplas jurisdições.
 - Business Intelligence:** Relatórios sob medida para a tomada de decisões em tempo real, visualização de todos os custos de sua frota.
 - Checklist inspeções:** Substitua todos os seus checklists de papel pelo app de checklist da VEC Fleet, totalmente personalizado e com funcionalidades avançadas. Tenha fácil acesso a todos os dados e reduza erros em seus processos.
 - Pneus:** Economiza dinheiro otimizando a gestão de pneus e aumenta o rendimento.
 - Inventário digital:** Tenha fácil acesso a toda operação, com apenas um click.
- Aumente a produtividade de sua frota, otimizando sua gestão com o nosso software preditivo. Entre em contato com a nossa equipe, e solicite sua demo.



GERENTE COMERCIAL
Fabiana Lopes
 (11) 95735 0061
 flopes@younder.com.br



EXECUTIVO DE NEGÓCIOS
Ricardo Bifulco
 (11) 99257 5750
 rbifulco@younder.com.br



EXECUTIVO DE NEGÓCIOS
Ellen Agostinho
 (11) 93322 5246
 ellen.agostinho@younder.com.br

Younder

SERVIÇOS

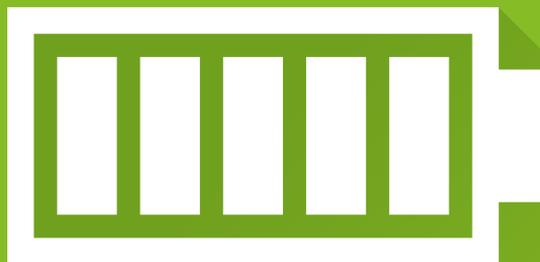
A Younder nasceu em 2017 como uma plataforma digital de educação. Desde então, ganhou projeção nacional, através do seu propósito: reimaginar a educação das áreas técnico-operacionais. Para isso, a Younder oferece novas experiências de aprendizagem, por meio da tecnologia, com o objetivo de desenvolver competências e habilidades técnicas, diminuindo os custos operacionais das empresas e o mais importante: preservando vidas!

ENDEREÇO

Younder
 Av. das Nações Unidas, 14261 - Ala B 17º andar
 Chácara Santo Antônio (Zona Sul)
 São Paulo - SP
 CEP 04794-000
 (11) 2169 0136
 (11) 94205 6929
 younder.com.br



GUIA FROTAS 2022



Eduardo Minas Bogasian

GERENTE DIVISIONAL DE OPERAÇÕES DA NISSAN DO BRASIL

“Temos a expectativa de triplicar o volume de Vendas Diretas”



A demanda de Vendas Diretas tem superado as expectativas na Nissan e deve triplicar o volume neste ano, segundo Eduardo Minas Bogasian, gerente divisional de Operações da marca no Brasil. “Estou muito entusiasmado para este segundo semestre”, revela.

Ainda sobre o mercado de Vendas Diretas, o gerente afirma que a marca trabalha em todos os subcanais e oferece serviços diferenciados para os clientes corporativos. “Nós temos produtos financeiros e de manutenção desenhados exclusivamente para Vendas Diretas.”

“As Vendas Diretas devem representar em torno de 44% da indústria total de automóveis e comerciais leves em 2022”

Nesta entrevista à **AIAFANews**, Bogasian explica as novidades da marca japonesa, como o lançamento da picape Nova Nissan Frontier, e analisa as dificuldades

do setor automotivo após a crise dos semicondutores, além dos atuais desafios para a eletrificação das frotas no Brasil.

O senhor trabalha na Nissan do Brasil há sete anos. Pode avaliar o desempenho geral da empresa no mercado nesse período?

Iniciei minha trajetória aqui em 2015 e, desde o princípio, ficou muito claro o foco no cliente que a Nissan tem como prioridade, desde os processos de qualidade do produto, como no desenvolvimento de procedimentos, visando a qualidade em todos os sentidos em sua rede de concessionárias.



Com esse direcionamento, o crescimento da empresa no mercado é sólido e consistente. Aliado ao portfólio renovado, isso posiciona a Nissan de forma muito relevante no mercado brasileiro.

Em abril, foi anunciada a criação da diretoria comercial na estrutura da marca Nissan no Brasil. Como fica o departamento de Vendas Diretas?

Temos uma estrutura bem dimensionada para a demanda que teremos pela frente. Nosso novo diretor comercial, Rodolfo Possuelo, tem grande foco em Vendas Diretas. E, neste ano, temos a expectativa de triplicar o volume de Vendas Diretas, com crescimento em todos os subcanais dentro dessa área.

Como a Nissan se situa hoje no mercado brasileiro de frotas?

Nós trabalhamos em todos os subcanais dentro de Vendas Diretas, frotas de proximidade, táxi, PcD (pessoa com deficiência), frotistas, locadoras em todos os portes até as *Big Fleets* (grandes frotas), vendas a governo, produtor rural, dentre outras de menor porte. E o mais importante é ter 100% da nossa rede de concessionárias preparada para atuar em conjunto com a Nissan em todos esses subsegmentos.

O que as Vendas Diretas representam entre o total de vendas no Brasil?

“ Com o avanço das tecnologias, os preços se tornarão mais acessíveis, e a transição de motores a combustão a elétricos vai acontecer naturalmente ”

As Vendas Diretas, de acordo com nossa equipe de análise de mercado, devem representar em torno de 44% da indústria total de automóveis e comerciais leves em 2022. E a Nissan deve ficar com uma participação bem próxima disso. Até o momento em 2022, a demanda de Vendas Diretas está superando as estimativas, e minha expectativa pessoal é de que continue nesse ritmo também no segundo semestre.

Qual a projeção de vendas de automóveis e picapes da Nissan para o segundo semestre?

Como mencionado anteriormente, nossa expectativa em Vendas Diretas é de triplicar o volume neste ano em relação a 2021. Iniciamos o aumento da produção do Kicks em nossa fábrica de Resende no primeiro quadrimestre deste ano, com a abertura do segundo turno de produção. E Vendas Dire-

tas é parte fundamental para o êxito da estratégia. E temos planos ousados para isso.

Qual é o perfil do cliente corporativo? O que ele mais demanda? A Nissan oferece serviços diferenciados para empresas?

Historicamente, o mercado de Vendas Diretas viveu exclusivamente de descontos. Hoje a realidade é bem diferente. Naturalmente, temos de estar bem posicionados no mercado e aplicar descontos que sejam competitivos. Temos de oferecer produtos com qualidade, serviços adequados, serviço de pós-vendas qualificado, valorização do produto na revenda, o custo de propriedade. Nós temos produtos financeiros e de manutenção desenhados exclusivamente para Vendas Diretas. Quando eles são vendidos conjuntamente com nossos veículos, ganhamos ainda mais competitividade. E essa estratégia vem se mostrando muito eficiente.

Do catálogo atual, que modelos o senhor indicaria para o cliente corporativo?

Todo o nosso portfólio tem vantagens, e temos força na Venda Direta, a começar pela Nova Frontier, a picape que mais cresce em vendas no mercado, em especial neste momento, e que passou por uma grande renovação. O Kicks é um sucesso desde seu lançamento, pois oferece muita qualidade, economia e tecnologia no maior segmento da indústria. O Ver-

sa sempre teve muito espaço em Vendas Diretas e, agora, totalmente renovado, continua fazendo muito sucesso, além do nosso veículo 100% elétrico, o Nissan Leaf, que atua em um segmento que está se estruturando. E nós estamos nos preparando para um futuro também muito promissor nesse segmento.

A Nissan anunciou o início da produção da Nova Nissan Frontier na Argentina, de onde será exportada para o Brasil. Que outras novidades o cliente corporativo pode aguardar?

Sempre estamos atentos a todas as oportunidades de mercado. Durante o lançamento da Nova Frontier, recebemos nosso COO, Ashwani Gupta, que nos trouxe a grande notícia de investimentos de 1,3 bilhão de reais no Brasil para o desenvolvimento de novas tecnologias e processos em nosso Complexo Industrial de Resende, no Estado do Rio de Janeiro, e novos produtos. Ou seja, estamos atentos a todas as oportunidades de mercado.

O Nissan Leaf foi o carro 100% elétrico líder de vendas no Brasil em 2021. Na sua opinião, quais os desafios para a eletrificação da frota brasileira? Caminhamos para uma mobilidade mais sustentável?

Ainda estamos aprendendo nesse mercado de mobilidade sustentável, de veículos elétricos. Temos o grande desafio de manutenção dessa posição de liderança em 2022. O maior desafio para o segmento é a infraestrutura de carregamento. Com o avanço das tecnologias de eletrificação e conectividade, os preços se tornarão mais acessíveis, e a transição de motores a combustão a elétricos vai acontecer naturalmente. Com certeza caminhamos para uma mobilidade sustentável.

Como a Nissan enfrentou os desafios impostos pela pandemia?

Toda a indústria sofreu muito no período da pandemia e, no momento que deveria ser a grande recuperação, aconteceu a crise de falta de componentes, especialmente de semicondutores. Ainda estamos nos recuperando, temos dificuldades com fornecimento de componentes, mas a expectativa é muito positiva daqui para a frente.

Como a Nissan pode contribuir para a mobilidade corporativa?

Mantendo produtos e serviços de qualidade que deixem nossos clientes totalmente satisfeitos e entusiasmados com nossa marca. Queremos ter clientes "apaixonados" pela Nissan.

Analisando a atual conjuntura, quais são os desafios e as expectativas para o setor automotivo brasileiro para o segundo semestre e para 2023?

Temos desafios com relação a regularização no fornecimento de componentes, ain-



“As empresas que estão atentas às reais necessidades dos clientes e buscando soluções para cada um deles certamente terão êxito nesse mercado”

da esperamos por oscilações nesse sentido. Mas dia a dia temos a expectativa de que isso se regularize. A demanda por Vendas Diretas está aquecida e, a partir de agora

que a emissão das cartas de isenção de IPI para clientes PcD está se regularizando, a demanda para este subcanal deverá aumentar significativamente, aquecendo ainda mais Vendas Diretas. Estou muito entusiasmado para este segundo semestre.

Na sua opinião, que critérios o gestor de frota e de mobilidade deveria adotar na hora de escolher uma marca e um modelo? Pode dar dicas?

A decisão passa por diversos aspectos como qualidade do produto, preço, rede credenciada, valor de revenda. Mas as empresas que estão atentas às reais necessidades dos clientes e buscando soluções para cada um deles certamente terão êxito nesse mercado. E a Nissan está pronta para isso. ■

Peugeot 208: econômico e eficiente



Novidade da marca chega em duas versões imbatíveis, Like e Style, equipadas com o motor 1.0 Firefly de três cilindros, já consagrado no mercado

A Peugeot retorna com força total a uma parcela extremamente importante no País, o de *hatches* compactos equipados com motor 1.0. Mais do que estar presente, a marca pretende realmente se destacar na categoria, por isso trabalhou cuidadosamente uma estratégia que permitisse entregar ao consumidor um produto econômico e eficiente para o dia a dia, sem que para isso precisasse perder qualidades importantes e que fazem parte de seu DNA.

A resposta é o Novo 208 1.0, que está disponível em duas versões – Like e Style – e chegou com valor de lançamento a partir de R\$ 72.990, oferta competitiva em sua faixa de atuação, especialmente ao se conhecer todos os itens presentes na composição do produto. Não por acaso, a novidade chega para assumir o posto de 1.0 mais completo entre os *hatches* compactos posicionados em um patamar mais *premium*.

Mecânica

A experiência de condução Peugeot é um capítulo à parte, e a chegada do Novo 208 1.0 mostra claramente que ela não está reservada apenas a versões ou modelos de segmentos superiores, já que o modelo preserva as principais qualidades já conhecidas da família 208.

Aqui, essa experiência exclusiva recebe uma dose extra de economia e eficiência, e o responsável por isso é o motor 1.0 Firefly de três cilindros, que se destaca pela mecânica tecnológica, otimizada e inteligente, capaz de entregar excelentes dirigibilidade, prestação nas trocas de marchas e conforto de suspensão.

Peugeot 208 Like 1.0 Firefly

PREÇO SUGERIDO:

a partir de R\$ 72.990

NÚMERO DE CILINDROS:

3

POTÊNCIA MÁXIMA:

75 cv (E) e 71 (G) a 6.000 rpm

ALIMENTAÇÃO:

injeção eletrônica multiponto sequencial

COMPRIMENTO / LARGURA / ALTURA:

4.055 / 1.960 / 1.453 mm

PORTA-MALAS:

311 litros

TANQUE DE COMBUSTÍVEL:

47 litros

Com o lançamento do Novo 208 1.0, a Peugeot entrega um produto irresistível, competitivo e que se apresenta como a mais completa solução dentro do segmento

O uso desse propulsor no Peugeot 208, aliás, é fruto de uma sinergia Stellantis, o que envolveu sua aplicação na plataforma CMP e o desenvolvimento local feito de maneira conjunta com equipes de engenharia Stellantis em Porto Real (RJ), Betim (MG) e Palomar (Argentina).

Bicombustível, o motor 1.0 Firefly traz a arquitetura de duas válvulas por cilindro com geometria do conjunto aprimorada, que melhora o rendimento do motor em giros reduzidos, garantindo maior economia de combustível, melhor

performance, menores níveis de emissões e maior silêncio a bordo.

A potência chega a 75 cv e o torque, a 10,7 kgfm a apenas 3.250 rpm, ambos com 100% de etanol. Pequeno e poderoso, o propulsor que dá vida às novas versões do Peugeot 208 é dotado de tecnologia otimizada para exigir menos componentes e energia, tornando o “coração do carro” mais alinhado com as constantes inovações do setor automobilístico.

Construído em bloco de alumínio, o motor 1.0 Firefly foi desenvolvido para ter durabilidade mínima de 240 mil km – ou seja, o consumidor ganha, ainda, em robustez e durabilidade.

Tecnologia

No aspecto tecnologia está outra grande marca da Peugeot: o i-Cockpit, que torna a experiência a bordo ainda mais especial e exclusiva. O conceito, patenteado pela marca para expandir as sensações e o prazer de dirigir, contém uma receita única que contempla posto de condução elevado e com o painel totalmente pensado para “servir” da melhor maneira possível quem está ao volante.

A experiência exclusiva é garantida pelo volante Sport Drive, de dimensões reduzidas e base achatada, pela central multimídia *touchscreen* de 10,3 polegadas com Google Android Auto e Apple CarPlay, e pela série de teclas de “alternância”, que permitem acesso direto às principais funções do veículo. ■



Alexandre Valadão

DIRETOR COMERCIAL E MARKETING DA ALD AUTOMOTIVE

"Sales & Leaseback é uma excelente solução para otimizar o caixa"



Fotos: Lênio Medeiros

Sales & Leaseback é uma solução ideal para empresas que querem controlar melhor os custos e permite todos os benefícios da terceirização de frotas. Alexandre Valadão, diretor Comercial e Marketing da ALD Automotive, explica as vantagens dessa transação financeira, que consiste na venda dos veículos para a locadora e na contratação do serviço de terceirização de frota.

Valadão afirma ainda que "as frotas deverão ser cada vez mais verdes". Segundo o diretor, uma frota sustentável tem de ir além da redução da emissão de gases e deve também englobar mais eficiência, com menos gastos com combustível e mais direção segura.

A ALD possui mais de 1,7 milhão de veículos em todo o mundo, quase 40 mil

unidades no Brasil. Presente em 43 países diretamente e em 59 países por meio de aliança global com a Wheels, a companhia conta com mais de 6 mil colaboradores, aproximadamente 300 no Brasil. Veja entrevista a seguir:

Como a ALD Automotive se posiciona hoje no mercado de gestão e terceirização de frotas? O que a diferencia da concorrência?

Somos uma empresa de mobilidade baseada em três pilares: gestão e terceirização de frotas (terceirização de frotas, gestão de frota própria, Sales & Leaseback); mobilidade (ALD Sharing, ALD Mobility Card, ALD Micromobilidade); e sustentabilidade (ALD Electric, ALD Carbon Free). Somos inovadores. Apoiamos consultivamente nossos clientes. Incentivamos melhorias

“Esse serviço permite melhor controle de custos e todos os benefícios que a terceirização de frotas oferece”

em suas políticas de frotas. Acompanhamos o perfil de uso da frota, desde o primeiro momento de contrato. Oferecemos ajustes de contrato à medida que identificamos oportunidades ou desvios. Além disso, apresentamos indicadores de performance e financeiros. Estamos sempre focados em maximizar o TCO (*total cost of ownership*) de nossos clientes e, claro, com nossa visão de mobilidade, o TCM (*total cost of mobility*) também.



Como funciona o Sales & Leaseback da frota? Quais vantagens desse serviço?

Esta é uma solução superinteressante para empresas que buscam otimização de caixa e virada imediata de contrato para terceirização de frotas. A ALD avalia e adquire a frota do cliente e aluga os veículos para ele de volta. Este é um serviço que a ALD já realizava há anos no Brasil. Ele permite melhor controle de custos e todos os benefícios que a terceirização de frotas oferece, além de uma adesão e transição muito rápida.

A ALD criou um cartão pré-pago de mobilidade que trouxe mais liberdade para os condutores. Pode explicar essa novidade?

O ALD Mobility Card foi desenvolvido para oferecer aos usuários a autonomia e liberdade para que eles possam escolher o meio de transporte mais adequado para percorrer suas viagens. Quando aliado a um carro, o cartão deixa este modal ainda mais interessante, cuidando de diversas demandas que um cartão combustível tradicional não cobre. O cartão de crédito é internacional e pré-pago, permitindo o pagamento de despesas diversas com mobilidade, que incluem: aplicativos de carro, bicicleta, táxi, transporte público, passagens aéreas, além de despesas como lavagem, estacionamento, abas-

tecimento e pedágio. Foi criado para suprir as novas necessidades de mobilidade que surgem diariamente nas grandes cidades e para dar suporte em toda a jornada de quem se desloca especialmente nos grandes centros.

“ O segmento de terceirização de frotas continuará a crescer, em paralelo ao surgimento de novas linhas de negócios e tendências ”

Como funciona a My ALD Manager, plataforma dirigida a gestores de frotas e de mobilidade?

Essa plataforma permite que o gestor acompanhe, analise e extraia dados relevantes de sua frota. Por lá, é possível encontrar informações sobre a composição da frota, atendimentos realizados para condutor, infrações e informações sobre outras soluções em mobilidade contratadas pelo gestor. A ferramenta foi resultado de uma cocriação realizada com alguns clientes anos atrás e hoje é uma solução extremamente apreciada pelos usuários.

Atuando nesse setor há bastante tempo, como avalia a evolução da terceirização de frotas no Brasil? Quais são as tendências e desafios, na sua opinião?

A terceirização de frotas tem expandido a taxas de 2 dígitos ano a ano. O mercado brasileiro apresenta baixa penetração (10% a 15%), se comparado a Europa e Estados Unidos. Cada vez mais as empresas no Brasil entendem as vantagens de terceirizar a frota, o que fará que o segmento continue a crescer, em paralelo ao surgimento de novas linhas de negócios e tendências. Anteriormente, nosso mercado era pautado pela lógica de gestão de frota, e, hoje, a perspectiva é mais completa. Sustentabilidade ganhou uma relevância enorme, e as frotas deverão ser cada vez mais verdes. A ALD, por exemplo, entende que tendência é também olhar o veículo a partir da perspectiva de uso e não como propriedade, e esse tipo de serviço crescerá com força. Outro ponto extremamente importante é a tendência de eletrificação, que, inclusive, já está caminhando no Brasil. Mobilidade e compartilhamento é outro ponto indispensável à discussão. E ainda há soluções em mobilidade que não contam com o veículo no centro do serviço, como micromobilidade e outros modais de transporte.

Como a crise na indústria automotiva refletiu na renovação de contratos dos clientes corporativos da ALD? Qual a duração média dos contratos agora?

A crise exigiu tomarmos diversas ações em conjunto com nossos clientes. No Brasil, prorrogações de contrato e realocações de veículos seminovos em frotas eram impensáveis até a crise. Contratos que antes duravam 24 ou 36 meses foram renegociados por mais tempo. No final, penso que a crise nos trouxe a oportunidade em entender que de fato os contratos podem ser performados por mais tempo, e esta pode ser uma possibilidade interessante aos nossos clientes.

Quais os benefícios de uma frota mais sustentável?

É preciso entender que o conceito de frota sustentável é maior do que apenas pensar em veículos que não emitem carbono. Uma frota sustentável naturalmente passa pela não emissão ou pela redução da emissão de CO₂ – a partir de carros elétricos ou da não utilização de combustíveis fósseis –, mas também passa por uma frota que é mais eficiente, que, inclusive, incorre em menos gastos com combustível, e ainda uma frota na qual seus condutores são adeptos à direção segura e totalmente conectados a esses valores.

Seguindo a tendência da mobilidade corporativa, que novos serviços têm sido mais procurados pelas empresas? A ALD já está atenta a essas novas demandas?

Já temos em nossas frotas veículos 100% elétricos, PHEVs e também híbridos. A ALD tem apoiado os clientes em suas transições (Switch On), não só provendo o veículo, mas também proporcionando a instalação de carregadores, a identificação dos melhores perfis para receberem os primeiros elétricos, a identificação dos pontos de carregamentos públicos perto dos usuários, por exemplo. Temos visto também a demanda pelo nosso serviço de compensação de carbono aumentar. Outro produto que tem relação direta com uma nova tendência que é a mobilidade como serviço é o ALD Mobility Card. Compartilhamento também é uma tendência, e acreditamos que, ao longo dos próximos dois anos, aumentaremos o número de veículos compartilhados que temos em nossos clientes, que já são algumas dezenas de unidades. A ALD é pioneira no setor em diversas soluções de mobilidade, e inovação é um de nossos valores.

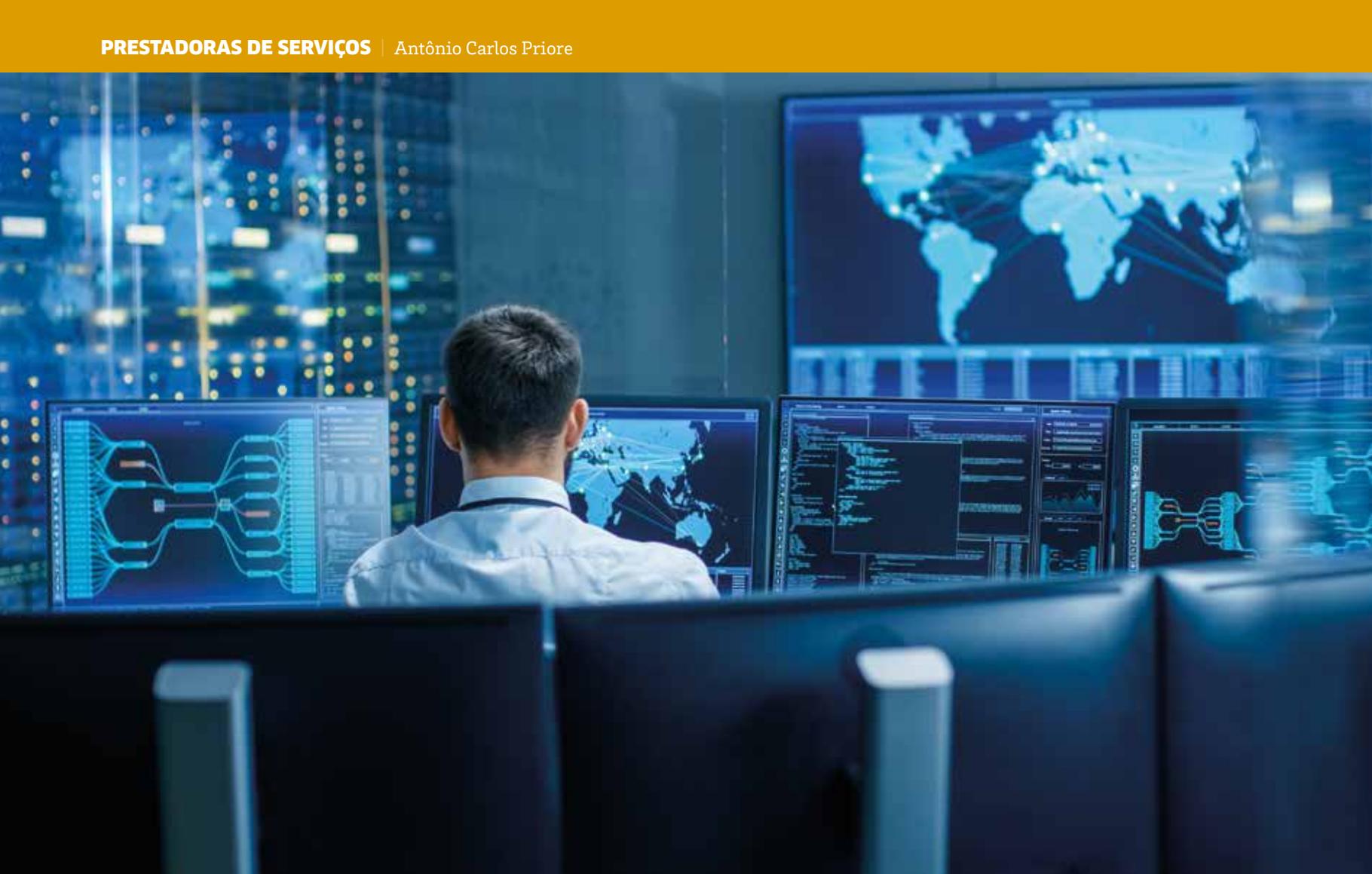
Que conselhos daria para o gestor de frotas e de mobilidade de uma empresa que decide terceirizar essa área?

Em primeiro lugar, meu conselho é que o gestor de mobilidade estabeleça uma política de frotas consistente em sua empresa. Há sempre o risco de nos depararmos com uma política limitada à escolha de veículos, mas que não se aprofunde na



“ Gestores de mobilidade, tenham coragem para inovar em serviços que hoje são considerados tendência, mas que em pouco tempo se tornarão realidade ”

relação de direitos e obrigações dos condutores. Além disso, há uma oportunidade para o gestor de frota realizar análises profundas sobre o TCO. A relação entre valor de locação e consumo de combustível é apenas parte do TCO. É necessário acompanhar a evolução de custos e utilização da frota ao longo do período contratado, identificando desvios e promovendo ações para seu ajuste. Por último, e não menos desafiador, que os gestores de mobilidade tenham coragem para inovar em serviços que hoje são considerados tendência, mas que em pouco tempo se tornarão realidade. ■



Gestão de frotas e dados para otimizar a operação

Usar a tecnologia é um dos principais segredos para conseguir superar as dificuldades do setor, melhorar as atividades de gestão e reduzir custos logísticos

Com a pandemia, toda a forma de consumo e comportamento da sociedade mudou muito. Cada vez mais, a mobilidade se tornou um serviço e o *Mobility as a service*, uma realidade. A ideia desse conceito é ser um facilitador e deixar a experiência da mobilidade mais simples, fluida e eficiente. Alguns estudos mostram que o prejuízo causado por problemas de mobilidade e engarrafamento chegam até R\$ 250 milhões por ano. E esses empecilhos impactam diretamente a vida de gestores de frotas, frotistas e todos os envolvidos nessa cadeia.

Pensando nisso, nós, como Veloe, atuamos nas duas frentes e ofertamos soluções pensadas para a mobilidade e também para a gestão de frota, com a incorporação do Alelo Frota em março de 2021, que nos tornou um *player* muito mais completo e estratégico quando o assunto é mobilidade.

E como conseguir melhorar e otimizar as atividades de gestão, proporcionando eficiência operacional e redução de custos?

O preço dos combustíveis não para de crescer e já atingiu patamares que impactam muito o dia a dia dos gestores de frotas e o mercado de forma geral

Usando a tecnologia! Essa é a principal fórmula para conseguir superar as dificuldades do setor, que não são poucas e sabemos disso. Pesquisas de mercado mostram que as deficiências nas redes de transporte encarecem os custos logísticos, como é o caso de um levantamento do Instituto de Logística e Supply Chain (Ilos), que aponta que os custos logísticos correspondem a 12,7% do PIB brasileiro.

Isso sem contar que o preço dos combustíveis vem crescendo incansavelmente, atingindo patamares que impactam muito o

dia a dia dos gestores de frotas e o mercado de forma geral. E, com a guerra da Ucrânia, fica ainda mais difícil de conseguir prever quando esse valor vai se estabilizar, já que a Rússia, que vem sofrendo fortes sanções econômicas em uma tentativa de frear os ataques em território ucraniano, é o terceiro maior produtor de petróleo do mundo e segundo em volume de exportação.



Porém, olhando pelo copo meio cheio, o setor logístico está extremamente aquecido, impulsionado pelo aumento do *e-commerce*. Levantamento recente da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (Unctad) mostra que a parcela média de usuários da internet que fizeram compras *online* aumentou de 53% antes da pandemia, em 2019, para 60% após o início da crise sanitária – e no Brasil não seria diferente. Além disso, tivemos a valorização das *commodities* brasileiras, que geram aumento na demanda de transporte.

Mas aproveite para chamar à atenção para um dado bastante curioso: segundo projeções feitas pela Veloe, o mercado nacional de frota e frete movimentado em torno de R\$ 365 bilhões por ano, além de um custo total de 300 bilhões com combustível. Apesar desses números altos, apenas 15% das empresas utilizam soluções de gestão, como o nosso cliente Palhano Transportes.

Economia e agilidade operacional

A Palhano Transportes é uma empresa com sede no Sul do Brasil, em Coronel Vivida, cidade do Paraná. Fundada em 2012, a companhia conta com uma frota pesada de 35 veículos próprios e mais 50 agregados, totalizando 85 veículos atuando com as maiores indústrias de linha branca e eletrodomésticos do País, como Whirlpool e Electrolux.

Além de atuar em todo o território nacional, a empresa faz trajetos de exportação, principalmente na Bolívia e Venezuela, o que só reforça a importância e a necessidade de adotar uma solução de gestão de frotas que pudesse otimizar as atividades.

Na busca por sempre ofertar a melhor experiência aos clientes, a Palhano se viu com um grande desafio pela frente, principalmente no final de 2021 e começo deste ano: como manter a qualidade frente aos aumentos recorrentes de combustível que geram impactos diretos e significativos para toda a operação?

Foi então que o Alelo Frota, com expertise de negociação de preço, consultoria e dados em tempo real, foi implementada no começo de 2022. Em poucos meses de parceria, já é possível enxergarmos



Com apenas quatro meses de parceria com a Veloe, a Palhano Transportes conseguiu reduzir o *transit time* das entregas e mais de R\$ 5 mil mensais em manutenção de freios

resultados extremamente relevantes e satisfatórios, tanto em economia quanto em agilidade operacional.

De janeiro a dezembro de 2021, a variação no custo de combustível que a Palhano tinha era de aproximadamente R\$ 1,3 milhão por mês. Mesmo com a recorrência na elevação do preço de mercado, em 2022, a partir da parceria com a Veloe, essa variação média já caiu para R\$ 1,2 milhão por mês.

Indicativos de sucesso

Em apenas quatro meses de uso, nosso cliente já teve redução de R\$ 100 mil por mês. Isso é um resultado extremamente significativo – e é só o começo. E com o uso do nosso cartão de abastecimento,

os motoristas estão tendo mais agilidade e rapidez na hora de efetuar o pagamento nos postos credenciados.

Por falar em rapidez, outro indicativo bem importante desse *case* é que, junto ao Alelo Frota, nosso cliente também usa as *tags* Veloe para pagamento automático de pedágio. Esse produto foi fundamental para diminuir o *transit time* dos pedidos, fazendo com que os veículos cheguem aos varejistas uma ou duas horas mais cedo, além de reduzir os custos de manutenção de freio na casa dos R\$ 5 mil a R\$ 6 mil mensais, já que não é preciso mais gastar com frenagens na fila do pedágio.

É pensando no propósito de melhorar o dia a dia dos nossos clientes, gerando eficiência no controle da frota e economia, que temos trabalhado para que o Alelo Frota esteja cada dia mais completo. O *case* da Palhano nos enche de satisfação. Agrademos a confiança e que venham muitos outros! ■



Antônio Carlos Priore

Superintendente comercial B2B da Veloe

veloe



A importância da gestão de mudanças na implantação de software para frotas

Veículos corporativos precisam da tecnologia para melhorar as operações. No entanto, os gestores só poderão implementá-la com sucesso se contarem com a capacitação e a assessoria adequadas

O que um banco e uma empresa que opera veículos de transporte no Brasil têm em comum? À primeira vista, nada. No entanto, ambos, como muitas outras empresas, estão atualmente atravessando um processo de transformação digital.

Trata-se de um desafio que coloca a necessidade de repensar o modelo de negócio considerando o novo cenário competitivo, as novas tecnologias e as demandas dos clientes.

Atualmente, o setor de transporte não enfrenta com suficiente urgência a necessidade de incorporar tecnologia para melhorar a administração e ao mesmo tempo, os responsáveis pelas frotas sofrem cada vez mais pressões:

- ▶ redução de custos em manutenção, combustível, infrações e pneus;
- ▶ tempos de entrega mais curtos;
- ▶ maior segurança;
- ▶ troca de veículos tradicionais por híbridos ou elétricos para uma maior sustentabilidade.

Sabemos que esses são apenas alguns dos principais problemas. A solução é mais fácil quando contamos com a tecnologia adequada e com um parceiro que conheça as necessidades do responsável pela frota e como ajudá-lo.

A pandemia evidenciou o que já era um segredo de polichinelo: o setor de frotas está regado em termos de adoção de tecnologia

Problemas da gestão de frotas

As frotas já tinham começado a percorrer o caminho da transformação digital, mas foi a covid-19 que acelerou esse processo. Isto é, a pandemia não impôs uma

mudança pressionada por novas dinâmicas de trabalho, mas fez com que a adoção de tecnologia seja mais necessária... e mais urgente.

Esse contexto – e sua consequente quarantena forçada – exerceu pressão sobre os responsáveis pelas frotas e pelos processos de logística em geral. Assim, eles foram obrigados a responder a um mercado com necessidades mais complexas.

Desse modo, a covid-19 evidenciou uma verdade que já era um segredo de polichinelo: o setor de frotas está regado em termos de adoção de tecnologia.

Qual a forma mais habitual de gerenciar uma frota atualmente? Existe uma variedade de ferramentas e aplicativos diferentes para monitoramento de veículos, manutenção, controle de combustível e outras funções.

Na maioria dos casos, as informações mais importantes são organizadas e guardadas em tabelas dinâmicas em planilhas de cálculo, principalmente no Excel. Por mais que essa ferramenta seja



poderosa para múltiplas funções, ela é um recurso insuficiente para otimizar processos e custos de frotas de veículos.

O valor da tecnologia

A transformação digital traz oportunidades de mudanças substanciais, de contar com dados específicos das operações, o qual é impossível sem a implementação de um *software* de gestão de frotas. A seguir, comentamos algumas de suas principais vantagens:

- ▶ **Maior segurança e disponibilidade dos dados:** possui vários parâmetros de segurança para resguardar o acesso às informações armazenadas na nuvem. Qualquer usuário autorizado pode conhecer o estado da frota em tempo real a todo momento através de qualquer dispositivo conectado.
- ▶ **Redução substancial de erros:** é um sistema com funcionalidades fechadas pensadas a partir de uma experiência de usuário amigável e à prova de manipulações para evitar por completo possíveis erros.
- ▶ **Escalabilidade:** está preparada para se adaptar ao tamanho da frota e para que o volume de informações carregado não seja um problema, pensado para enviar notificações quando necessário e para que a experiência do gestor de frotas seja o mais orgânica possível.
- ▶ **Melhores decisões:** os painéis analíticos de *Business Intelligence* permitem controlar, organizar e acessar os dados da frota de modo rápido e fácil, para obter indicadores de desempenho e descobrir problemas atuais ou futuros.

Assim, o *software* resolve os problemas já mencionados e muitos outros que são comuns na gestão diária: falta de manutenção preventiva, fraudes no abastecimento de combustível, controle da documentação, infrações de trânsito recorrentes e que nunca são pagas dentro do prazo, controle dos pneus, entre outros.

Capacitação e suporte

Segundo nossa experiência na VEC Fleet, para a implementação bem-sucedida de um *software* de gestão de frotas, é fundamental capacitar todas as pessoas de referência. O treinamento de pessoal com



Para a implementação bem-sucedida de uma plataforma de gestão de frotas, é fundamental capacitar todas as pessoas de referência

formação e responsabilidades diversas sempre é complexo. Por isso, recomendamos que o processo de *onboarding* conte com a assessoria permanente de especialistas.

Para começar, o apropriado é contar com uma pessoa de referência da área de *Customer Success* que identifique qual o estado de situação. Para tanto, em nosso caso, aplicamos um método para a gestão de mudanças denominado Adkar. Através de cinco fases simples, esse modelo ajuda a sensibilizar sobre a necessidade de uma mudança, a desejar essa mudança e adquirir capacidades para sua implementação.

Além disso, como parte do processo de capacitação para aprender a usar o *software*, utilizamos diferentes materiais e tutoriais. Também é importante designar *sponsors* internos, membros da empresa mais comprometidos com a adoção da plataforma, que motivem, inspirem e sejam uma referência para seus colegas.

Do mesmo jeito, consideramos que o suporte permanente é chave para garantir o sucesso do processo. A equipe de *Customer Service* deve estar atenta para acompanhar as necessidades do cliente, ser flexível e resolver qualquer consulta.

De acordo com nossa experiência, acreditamos que essa é a melhor maneira de conseguir uma interrelação fácil, prática e simples, a qual possibilita uma maior transparência e aumenta a satisfação do cliente, que valoriza a melhoria contínua conseguida ao implementar o *software*. ■



Juan Ignacio González
Head of Customer Success da VEC Fleet





Gestão de frotas e tecnologias: aliadas em constante evolução

Gestores se comprometeram com o setor, buscaram conhecimento, cercaram-se de bons parceiros e de soluções inovadoras para alcançarem os melhores resultados

A gestão de frotas elevou muito o nível e se profissionalizou de maneira significativa nos últimos anos no Brasil. Ao olhar para trás e lembrar como era a realidade do segmento quando a Golfleet iniciou suas atividades, em 2007, é possível mensurar a dimensão da evolução conquistada. A última década, de maneira especial, foi determinante. O setor se consolidou atendendo empresas de diferentes portes e com todos os tipos e tamanhos de frotas. Passou a movimentar a economia, atrair investimentos, contribuir com a receita e lucro dos negócios e, acima de tudo, a preservar vidas. Uma verdadeira avalanche.

Diante disso, o sentimento que me vem à tona é de enorme satisfação. À frente da Golfleet, tive a oportunidade não só de acompanhar de perto, mas de participar dessa ascensão. Posso afirmar que tivemos participação e contribuição ativas. Em 2012, por exemplo, idealizamos o Instituto Parar, que já promoveu centenas de eventos, levando conhecimento e formação de cultura de segurança.

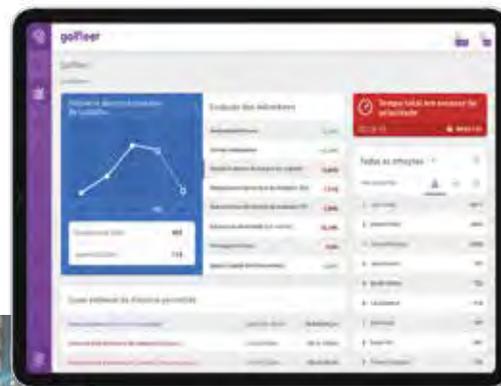
O Instituto Parar já é considerado um dos principais centros de estudos e capacitação para gestores de frotas da América Latina e, inclusive, fundou o primeiro curso de pós-graduação do Brasil para esses profissionais e o Programa para Gestores de Frotas (PGF).

Como se vê, nunca fomos espectadores, mas sempre caminhamos juntos, lado a lado do mercado e dos gestores de frotas, sem deixar de olhar e de projetar o futuro. Talvez por isso, a Golfleet, assim como o mercado, evoluiu. Em março, neste ano em

que completamos 15 anos, anunciamos uma grande mudança de marca. De GolSat passamos a ser a Golfleet. É isso mesmo, nosso *software* abraçou nossa empresa.

Apesar da mudança, nossos valores e a missão que temos de ser uma empresa de tecnologia focada em soluções inteligentes para a gestão de frotas leves continuam iguais. Nossos princípios e objetivos maiores, eu posso garantir, que não vão mudar.

O setor se consolidou, passou a movimentar a economia, atrair investimentos, contribuir com a receita e lucro dos negócios e, acima de tudo, a preservar vidas



Jornada de sucesso

Às vezes, sou questionado sobre os motivos que trouxeram a Golfleet até aqui. Nesses momentos, penso nas pessoas que estão comigo nessa jornada. Algumas, desde o início. Outras, mais recentemente. Todas igualmente fundamentais. Eu defendo que quem tem time tem tudo. Desde o início, tive o privilégio de contar com uma equipe, que começou com seis e hoje soma cerca de 150 pessoas, alinhadas com o nosso propósito maior, que é o ser humano. Todas sempre “vestiram a camisa” e mostraram-se conscientes da sua importância no processo.

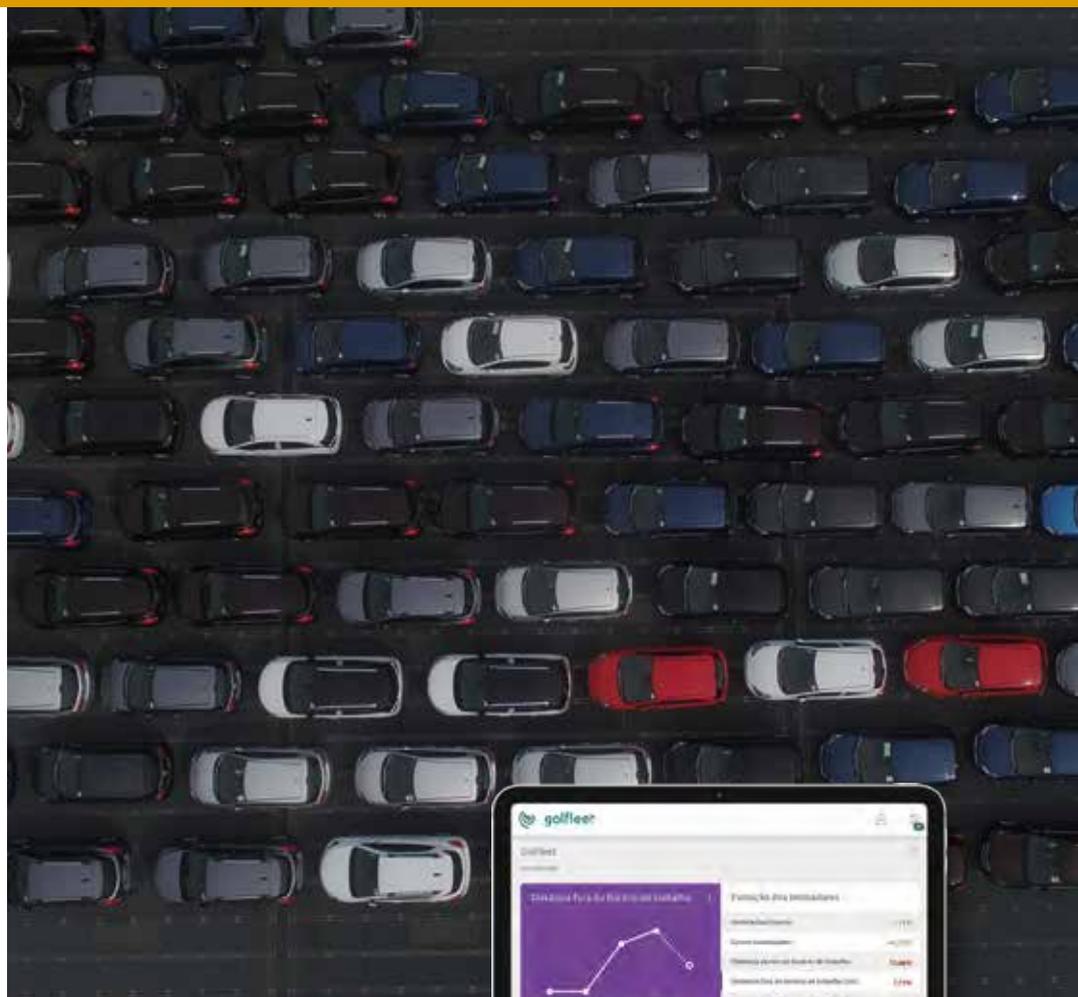
Acredito que o mesmo aconteceu no mercado e, por isso, estamos exatamente aqui, juntos. Vocês, gestores de frotas, assim como nós, se comprometeram com o setor, buscaram conhecimento, cercaram-se de bons parceiros, de tecnologias inovadoras e entenderam que era possível ir além. Não desistiram. Aos poucos, os resultados foram sendo alcançados e a vontade de seguir firme só aumentou.

A atuação de cada um de vocês, somada a nossas tecnologias, tem alcançado grandes feitos, não só no mercado em si, mas na sociedade como um todo. Diariamente, no âmbito dos negócios, contribuimos com uma nítida redução de custos, com a otimização do tempo e rendimento das equipes de trabalho, com a organização e o controle dos processos operacionais das frotas de pequeno, médio ou grande porte.

Na sociedade, o nosso impacto tem sido ainda maior. Estamos mudando o comportamento de milhares de condutores, que circulam diariamente com mais responsabilidade e consciência Brasil a fora. O resultado são menos acidentes e, conseqüentemente, menos feridos e mortes no País, cujos números são alarmantes. Uma pessoa morre a cada 15 minutos em decorrência de acidentes de trânsito. E a cada 2 minutos, uma pessoa sofre sequelas por causa de ferimentos, segundo estatísticas do Observatório Nacional de Segurança Viária (Onsv).

Estamos fazendo a nossa parte e temos a sensação de utilidade e contribuição efetiva com a sociedade. Isso motiva o time da Golfleet a seguir em busca da missão de desenvolver e aprimorar suas tecnologias. Hoje, somamos mais de 500 mil horas dedicadas ao desenvolvimento de *softwares* para atender mais de 1,2 mil clientes no Brasil, o que totaliza mais de 55 mil veículos ativos circulando com nossas soluções e tendo seus dados transformados em informações relevantes. Dentre nossas soluções, estão:

- ▶ **Golfleet Localização:** ideal para quem deseja controlar seus veículos de forma simples, intuitiva e com excelente custo-benefício, sem necessidade de indicadores de gestão;
- ▶ **Golfleet Rastreamento:** rastreamento inteligente para a sua gestão de frotas ser precisa. Controle de abastecimentos,

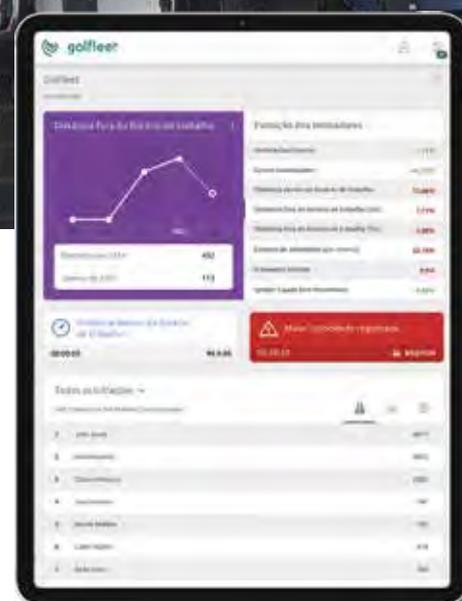


No ano em que completamos 15 anos, anunciamos uma grande mudança de marca. De GolSat passamos a ser a Golfleet. Nosso software abraçou nossa empresa

velocidades, infrações e custos. O Golfleet Rastreamento é para gestores que desejam otimizar a gestão de frotas e ganhar produtividade na operação;

- ▶ **Golfleet Telemetria:** traz indicadores avançados de forma totalmente personalizável, com *dashboards*, relatórios e um conjunto de filtros e análises, que organizam e entregam informações relevantes. Faça gestão de abastecimentos, velocidades por via, rodagens e mais. O Golfleet Telemetria é para gestores que desejam indicadores avançados para decisões certeiras e segurança para frotas e condutores;
- ▶ **Golfleet Videotelemetria:** é a mais alta tecnologia para gestão de frotas leves, que utiliza inteligência artificial para reconhecimento facial. Conta ainda com as funcionalidades *video tracking*, *verbal coaching* e, claro, todos os indicadores para um gestão de frotas mais eficiente, econômica e segura.

Olhando para frente, posso adiantar que temos estratégias bem definidas para seguirmos no caminho da evolução.



Nosso objetivo é atender os gestores de frotas em diferentes níveis de gestão, promovendo uma melhoria contínua com o aperfeiçoamento das soluções já presentes em nosso portfólio, bem como com a evolução para produtos mais avançados e ainda mais inovadores.

Vamos continuar caminhando e evoluindo juntos, pois ainda tem novidades por vir e fomentar o mercado de gestão de frotas. Você vem com a gente, certo? Então, avante! ■



Ricardo Imperatriz
CEO da Golfleet



Volkswagen apresenta a nova Kombi elétrica



A Volkswagen Commercial Vehicles e a Volkswagen Passenger Cars apresentaram os novos ID. Buzz e ID. Buzz Cargo, primeira linha de veículo multiuso e van totalmente elétrica da Europa, oferecendo mais uma solução para a mobilidade sustentável e livre de CO₂. O ID. Buzz vem com o mais recente ID. software e estabelece novos padrões em seu segmento com novíssimos sistemas e funções para segurança, conforto e carregamento.

Totalmente elétricos, ID. Buzz e ID. Buzz Cargo se baseiam na primeira geração da Kombi original,

a T1, e resgatam um dos maiores ícones do *design* automotivo para a era da mobilidade elétrica. O ID. Buzz também é neutro em emissões de carbono durante o ciclo de vida, desde a fabricação até o transporte.

As novas versões da icônica Kombi chegarão ao mercado inicialmente em alguns países europeus em setembro deste ano. As unidades europeias serão equipadas com uma bateria de 77 kWh. Ela fornece corrente para um motor elétrico de 204 cv, que movimenta o eixo traseiro. ■

Fonte: Imprensa Volkswagen

Soluções da Nissan ajudam a reduzir conta de luz



Em tempos de tarifas de energia elétrica elevadas, o Nissan Leaf oferece soluções aos proprietários para que a recarga da bateria seja realizada nos horários em que a tarifa de eletricidade seja mais barata. O modelo 100% elétrico conta com recursos que permitem programar a hora da recarga e também a climatização antecipada do veículo para reduzir o consumo da carga.

Um dos recursos do Nissan Leaf é a possibilidade de escolher a hora para recarregar a bateria. Pode-se fazer isso fora do horário de pico. O temporizador de recarga é pro-

gramado no painel de instrumentos do veículo e faz com que o veículo inicie automaticamente o carregamento nas horas programadas.

Já a climatização antecipada é um recurso que colabora com a economia de energia da bateria. Com ele, é possível programar a climatização para aquecer ou resfriar o interior do Nissan Leaf antes de o proprietário entrar no veículo. Para isso, basta deixar o cabo ligado à rede elétrica, assim o modelo utilizará a energia que vem da rede elétrica, e não da bateria, para manter o interior na temperatura desejada. ■

Fonte: Imprensa Nissan do Brasil

GM anuncia carros elétricos para a América do Sul



A General Motors iniciou a revelação de seus futuros veículos elétricos pelos SUVs, segmento que mais cresce no mercado regional. Entre as novidades estão o Bolt EUV, o Blazer EV e o Equinox EV. Apesar de todos serem produtos tecnologicamente inovadores, com *design* atraente e alta performance, cada qual terá proposta e características próprias para atender diferentes perfis de consumidores.

Com sua visão de um futuro com "Zero acidente, Zero emissão e Zero congestionamento", a GM tem o compromisso de se tornar neutra em carbono até 2040. Como parte deste plano global, a empresa

está investindo US\$ 35 bilhões no desenvolvimento de 30 veículos elétricos e autônomos até 2025.

A GM também anunciou recentemente uma parceria com a Honda para o desenvolvimento de carros elétricos mais acessíveis para os segmentos mais populares do mercado mundial, incluindo o da América do Sul. A nova família global de veículos elétricos deve chegar ao mercado no final desta década. A colaboração entre as duas empresas prevê ainda possibilidade de produção global em larga escala e desenvolvimento conjunto de baterias. ■

Fonte: Imprensa General Motors do Brasil

Renault e governo do Paraná inauguram ecoposto



O Palácio Iguazu, sede do governo do Paraná, agora conta com uma garagem fotovoltaica para o abastecimento de veículos 100% elétricos, utilizados por órgãos públicos do Estado. O ecoposto vai fornecer energia limpa e renovável por meio da captação de energia solar. A iniciativa é uma colaboração da Mobilize, marca de soluções de mobilidade inteligente, energia limpa e dados do Renault Group, com o governo paranaense, a ABR Energia, Brafer e Schneider Electric.

A garagem fotovoltaica gera energia 100% limpa de forma contínua, inclusive em dias nublados com baixa luminosidade. É formada

por um conjunto de 15 painéis solares, que produzem 6,75 kWp de potência. A garagem sustentável tem capacidade para produzir uma média de 740 kWh/mês, alcançando 8,9 MWh de energia por ano.

A Renault do Brasil já utiliza a tecnologia no Complexo Ayrton Senna, em São José dos Pinhais (PR), para a recarga dos veículos elétricos da marca e para a iluminação de instalações na unidade fabril. Além disso, Fernando de Noronha conta com uma garagem fotovoltaica desde 2021, para o abastecimento dos veículos elétricos que circulam na ilha. ■

Fonte: Imprensa Renault do Brasil

Novo BMW i7 oferece experiência sonora única



O novo BMW i7, versão 100% elétrica do luxuoso BMW Série 7, incorpora a forma inovadora de mobilidade elétrica no segmento de luxo e expressa isso por meio da criação de mundos sonoros holísticos. Eles vão desde o cenário de boas-vindas, passando por um sinal para mostrar que está pronto para dirigir, além dos sons de direção para cada My Mode selecionado, até as paisagens sonoras acústicas combinadas com a tela do BMW Theater.

Com o BMW IconicSounds Electric instalado de fábrica, o i7 oferece uma experiência de direção única.

Desenvolvido em parceria com o compositor e curador Hans Zimmer, o BMW IconicSounds Electric está, pela primeira vez, disponível de forma completa. Com isso, é possível ouvir os diferentes sons de acordo com o modo de direção, por exemplo.

Além do cuidado com os ocupantes, o i7 prioriza quem está do lado de fora. O modelo conta ainda com sons exclusivos para proteção acústica de pedestres, emitindo avisos sonoros para mostrar que está se aproximando. ■

Fonte: Imprensa BMW Group Brasil

Sistema da Nissan melhora a prevenção de colisões



A Nissan anunciou que está desenvolvendo uma nova tecnologia de assistência ao condutor. O novo dispositivo utiliza informações altamente precisas e em tempo real sobre o ambiente no entorno do veículo para melhorar a capacidade de evitar colisões. Um veículo de testes foi utilizado nas instalações da Nissan no Japão para demonstrar como essa tecnologia pode funcionar automaticamente em manobras para evitar colisões.

A tecnologia de percepção real do entorno (*ground truth perception*) reúne informações de câmeras, radares e sensores LiDAR de última geração e alta performance. Pode detectar o formato e a

distância de objetos, bem como a estrutura da área no entorno do veículo, com alto nível de precisão e em tempo real. Quando utiliza essas informações, o veículo tem condições de analisar a situação atual instantaneamente, tomando decisões de forma automática e realizando as manobras necessárias para evitar colisões.

A Nissan quer concluir a tecnologia de percepção real do entorno até meados desta década. O sistema estará inicialmente disponível em novos modelos específicos, para depois ser instalado em praticamente todos os novos veículos até o ano fiscal de 2030. ■

Fonte: Imprensa Nissan

Kinto Share integra app na América Latina e Caribe



Empresa de mobilidade da Toyota, a Kinto anuncia a integração do seu serviço de compartilhamento de veículos, o Kinto Share, na América Latina e Caribe. A companhia é a primeira do segmento a oferecer essa integração e reforça seu compromisso com o crescimento sustentável de suas soluções de mobilidade na região. Por meio do aplicativo Kinto Share Latam, os clientes poderão contratar os modelos Toyota e Lexus disponíveis no portfólio de outros países de destino de viagem, como Argentina, Chile, Peru, Bolívia, Uruguai e Panamá. Com a integração do serviço na

região, os consumidores poderão alugar carros que estiverem disponíveis em cada mercado, como o Hiace, Camry, Innova, Prius, Etios, entre outros. O serviço de compartilhamento permite o aluguel de veículos por hora, dias ou por um período de até um mês, de acordo com a necessidade do cliente.

Para utilizar o serviço, os interessados devem baixar o app Kinto Share Latam. O acesso de quem já era cliente Kinto Share no Brasil poderá ser realizado no aplicativo regional com o mesmo *login* e senha já utilizados no aplicativo nacional. ■

Fonte: Imprensa Toyota

Ford Maverick ganha guia de bolso pelo celular



A Ford Maverick conta com uma ferramenta que facilita tirar dúvidas sobre a configuração e o funcionamento dos seus equipamentos, pelo celular. Basta acessar o Guia 360 Ford pelo aplicativo FordPass – ao cadastrar o chassi do seu veículo, o cliente recebe automaticamente um *link* de acesso. A página contém vários tutoriais e vídeos explicativos sobre os principais equipamentos da Maverick.

Com isso, a nova picape se junta à Ranger, Bronco Sport, Territory e Transit, que também já figuram no Guia 360 Ford. A consulta é feita pela seleção do ano, versão e motorização do veículo, abrindo a lista de equipamentos disponíveis.

Uma das funcionalidades da ferramenta é a que permite acessar os textos em áudio.

Entre outras informações, o guia traz um passo a passo sobre como ativar o aplicativo FordPass para travar e destravar portas, localizar o veículo, dar a partida e ligar o ar-condicionado remotamente pelo celular. Mostra ainda como configurar as 11 funções do painel de instrumentos, parear o telefone e gerenciar as funções de áudio e aplicativos na central multimídia Sync, além dos cinco modos de direção que configuram a Maverick automaticamente para rodar em diferentes tipos de terreno. ■

Fonte: Imprensa Ford Motor Company

Fiat apresenta programa para clientes profissionais



Referência no segmento de veículos comerciais leves, a Fiat apresenta mais uma novidade para este mercado: o Fiat Professional, programa de produtos, serviços e soluções para clientes profissionais da marca. Com previsão de estar disponível em mais de 200 concessionárias em todo o País, o programa será o maior do segmento no Brasil.

Com serviços exclusivos, o Fiat Professional traz algo fundamental para quem utiliza o veículo como uma ferramenta de trabalho: atendimento prioritário, tanto no momento da venda e entrega como nos serviços de pós-venda. A iden-

tidade visual das concessionárias também é diferenciada onde há o Fiat Professional, com espaço exclusivo para atendimento de vendas, e identificação na oficina.

Pensando no segmento de transformação de veículos para a prestação móvel de serviços e comércio, como ambulância, *motor home*, unidade móvel, *pet shop*, viaturas e outros, há também uma consultoria especializada para esses modelos, e as cotações serão entregues em até 48 horas. O início da operação está previsto para 1º de agosto deste ano. ■

Fonte: Imprensa Stellantis

Reciclagem de baterias pode ser realidade em breve



Para desenvolver um processo mais sustentável e que garanta a recuperação de compostos químicos das baterias em fim de vida de veículos elétricos, a Tupy, o BMW Group Brasil e o Senai Paraná firmaram parceria inédita. Cada parte trará conhecimentos específicos para os estudos dentro de sua área de atuação.

Nesse projeto, o objetivo é desenvolver a reciclagem de baterias por hidrometalurgia, processo mais sustentável que a tradicional pirometalurgia, mais utilizada atualmente. A tecnologia envolve menos emissões de gases de efeito estufa e menor necessidade extração de

minerais pelos meios tradicionais de mineração.

O BMW Group Brasil, autor do projeto e pioneiro na eletromobilidade mundial, fornecerá seu conhecimento técnico e as baterias do veículo elétrico BMW i3 para o desenvolvimento do processo de reciclagem por hidrometalurgia. Alinhada com sua estratégia mundial de sustentabilidade e economia circular, a ressíntese dos materiais reciclados, para produção de novas células de baterias a partir do material reciclado, também é uma das entregas mapeadas junto ao ISI-EQ. O investimento é de R\$ 3,4 milhões. ■

Fonte: Imprensa BMW Group Brasil

Ford testa tecnologia de semáforos inteligentes



A Ford está testando na Europa uma tecnologia de semáforos conectados que pode dar sinal verde, automaticamente, para a passagem de ambulâncias, veículos de bombeiros e da polícia. Além de agilizar o atendimento em situações de emergência e evitar acidentes quando esses veículos passam no sinal vermelho, salvando vidas, o sistema pode reduzir os congestionamentos, informando aos veículos próximos o tempo de abertura e fechamento dos semáforos.

O teste faz parte de um projeto mais amplo, que estuda a comunicação de veículos automatizados e conectados com a infraestrutura

de rodovias, áreas urbanas e rurais, para melhorar a segurança e a experiência de direção. A comunicação entre os veículos e semáforos é feita pela tecnologia C-V2X (comunicação do veículo-com-tudo pelo celular), plataforma unificada que conecta os veículos com a infraestrutura da estrada, outros veículos e usuários da via.

Os testes foram realizados de janeiro de 2020 até março deste ano, como parte do projeto Corredor da Nova Mobilidade Aachen-Düsseldorf, financiado pelo governo federal alemão e apoiado pela Universidade de Aachen, pela Vodafone e pela cidade de Aachen. ■

Fonte: Imprensa Ford

Projeto ambiental inclui materiais reciclados



O Novo Mégane E-Tech Electric está assumindo o protagonismo da mobilidade descarbonizada, com zero emissão durante o uso, projeto que inclui materiais reciclados, destinação das baterias para um uso em segunda vida e alta reciclabilidade no fim do ciclo de vida.

Produzido na fábrica de Douai, no norte da França, o modelo representa os valores de uma produção responsável, cujos componentes são abastecidos por meio de fornecedores mais próximos do local de montagem e incluem materiais reciclados. Tanto o *design* externo como interno foi pensado para otimizar os recursos. Vários itens da

carroceria são produzidos a partir do alumínio, material que permite diminuir o peso da carroceria e melhorar a autonomia da bateria, além de ser pensado do ponto de vista da economia circular.

Dentro do veículo, várias peças como o painel, console central, revestimento dos bancos e tapetes utilizam materiais reciclados. O carro contém em média 28 kg de plásticos reciclados, ajudando a empresa a atingir sua meta de redução da pegada de carbono. Até 2030, o Renault Group tem o objetivo global de usar 33% de materiais reciclados em seus veículos. ■

Fonte: Imprensa Renault do Brasil

17,3 milhões de brasileiros têm alguma deficiência

68% não têm instrução ou possui ensino fundamental incompleto

Apenas **28%** estão no mercado de trabalho

Paulo tem 34 anos, foi vítima de arma de fogo em 2014. A partir daí, ele só conseguia ficar deitado, incapaz de qualquer movimento. Se não tivesse passado pela reabilitação na AACD, essa ainda seria a sua realidade.

Hoje ele trabalha como psicólogo e ajuda muita gente a enfrentar desafios.

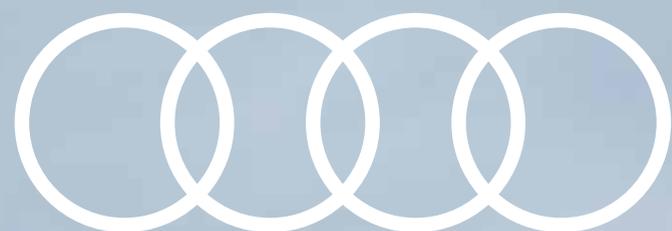
MUITOS BRASILEIROS NÃO TÊM ESSA OPORTUNIDADE, MAS ISSO PODE MUDAR.

Doe pelo pix doeaacd@aacd.org.br ou acesse doe.aacd.org.br

Fonte: Dados da Pesquisa Nacional de Saúde (PNS) - IBGE e Ministério da Saúde.



vida é movimento



Prepare-se para eletrificar a sua frota. Audi e-tron Sportback.

Mude a direção do mundo.
Audi e-tron, 100% elétrico.

#FutureIsAnAttitude



Juntos salvamos vidas.

Mais em [Audi.com.br](https://www.audi.com.br)