



"Nossa frota é um recurso estratégico para o negócio"

Gisele Dutra e Victor Álvaro, da GE HealthCare

P 4

TENDÊNCIAS

P50



Gilmar da Silva Farias, do Grupo V12



P 23

GESTÃO

P 18

RFP na terceirização de frotas: aspectos estratégicos para a elaboração do contrato

LOCADORAS

P 46

Gestão operacional da locação de frotas: o que muda com a reforma tributária

SERVIÇOS PARA FROTAS

P 58

Rodrigo Ourique, da Powerfleet Brasil

XIV CONGRESSO AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE 2026

17 DE SETEMBRO DE 2026

PRESENCIAL - EM SÃO PAULO | ONLINE - PARTICIPE REMOTAMENTE



DATA

17 de setembro de 2026

HORÁRIO

Congresso: das 8h30 às 15h

LOCAL

Espaço APAS Centro de Convenções
Rua Pio XI, 1200
Alto da Lapa, São Paulo

INFORMAÇÕES

prodriques@aiafa.com

INSCRIÇÕES GRATUITAS

br.aiafa.com/congresso-2026/

A **AIAFA Brasil** organiza o **XIV Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade**, em São Paulo. O evento é organizado em formato híbrido, com participação presencial limitada a 150 gestores, e transmissão simultânea online.



EDITORIA

Sociedad Iberoamericana de Administradores de Flotas, S.L.
CIF: B61912077
Ap. Correos 6042
08080 Barcelona
+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

Adelgício de Barros
Elfio de Carvalho Neto
Henrique Lima
Marco Ramos
Mariana Carvalho
Matheus D'Angioli
Patrícia Lopes Prando
Paula Rodrigues
Paulo Buriti
Sergio Monteiro

FOTOGRAFIA

Lienio Medeiros
Lillian Bento
Lorhan Toledo

AIAFA

Associação Internacional de Administradores de Frotas e de Mobilidade

BRASIL

Associação Internacional de Administradores de Frotas e de Mobilidade
Ap. Correos 6042
08080 Barcelona
+34 902 889 004
info@aiafa.com
www.br.aiafa.com
www.linkedin.com/company/aiafabrasil/

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

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

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

Conheça nosso portal de notícias, que inclui a versão digital desta revista, as últimas novidades do setor e uma área privada de conteúdo exclusivo.

Acesse:

www.aiafanews.com.br

AIAFA

Com esta nova edição da revista (e lá se vão 30!), celebramos um importante marco alcançado pelo Estado de São Paulo: a instituição do dia 19 de agosto como Dia do Frotista, abrindo caminho para que a iniciativa ganhe alcance nacional em um futuro próximo.

Desde sua fundação, a AIAFA tem apoiado e acompanhado todas as iniciativas voltadas ao crescimento profissional do gestor de frotas e ao seu reconhecimento, tanto dentro de sua organização como fora dela. Por isso, comemoramos cada conquista nessa direção.

Esse apoio se estende aos Comitês de Gestores de Frotas e ao trabalho que desenvolvem. Neste número, além de noticiarmos o Dia do Frotista, instituído a partir de uma iniciativa do CGFM-SP, publicamos um artigo desenvolvido ao longo dos últimos meses pelo CCGM em parceria com o site Economizar Combustível. O conteúdo aborda os principais desafios da terceirização de frotas sob a perspectiva dos dois lados dessa relação, destacando os aspectos estratégicos para a elaboração dos contratos. Um debate atual e imprescindível para o setor, que aproxima gestores e locadoras.

Em um setor em constante evolução, administrar uma frota vai além de incorporar novos veículos e tecnologias: requer adaptar-se a novas formas de mobilidade e acompanhar as mudanças regulatórias. Essas transformações exigem também a atualização permanente das ferramentas de trabalho à disposição dos gestores. Por isso, apresentamos uma nova edição do Guia Frotas, com o propósito de contribuir para o desenvolvimento de uma gestão cada vez mais profissional, inovadora e sustentável.

Esse mesmo propósito orienta nossos eventos, que promovem a troca de experiências e o contato direto entre os profissionais do setor. Nesta edição, trazemos um resumo do Dia da Frota e dos Workshops realizados em Brasília e no Rio de Janeiro. Em setembro, será a vez de Fortaleza, que recebe o encontro pela primeira vez, e, em outubro, realizaremos uma nova edição em Salvador.

E setembro reserva ainda o XIV Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas e de Mobilidade. Seja presencialmente em São Paulo ou online, convidamos todos a este encontro, no dia 17, com cases de sucesso e mesas-redondas sobre a Reforma Tributária e a Desmobilização de Frotas.

A todos os gestores e empresas apoiadoras que fazem parte dessa trajetória, nosso agradecimento pela confiança e parceria..



ENTREVISTA COM GESTORES

- 4 **Gisele Dutra**, líder de Frota Latam, e Victor Álvaro, coordenador de Frota Latam da GE HealthCare

AIAFA

- 8 Dia da Frota 2026
14 Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas no Rio de Janeiro
16 Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas em Brasília
23



GESTÃO

- 18 RFP na terceirização de frotas: aspectos estratégicos para a elaboração do contrato
22 Dia do Frotista é instituído oficialmente em São Paulo

LOCADORAS

- 43 Gerenciamento de mobilidade: da gestão de frotas à estratégia de negócios
44 Frotas brasileiras entre a estabilidade e a transição
46 Gestão operacional da locação de frotas: o que muda com a reforma tributária

MOBILIDADE SUSTENTÁVEL

- 48 Por que o gestor de frotas precisa olhar para as cidades

TENDÊNCIAS

- 56 Entrevista com **Gilmar da Silva Farias**, proprietário do Grupo V12
58 Breves

MONTADORAS

- 44 Breves

SERVIÇOS PARA FROTAS

- 56 O que um gráfico sobre ChatGPT tem a ver com a sua frota?
58 Entrevista com **Rodrigo Ourique**, diretor comercial da Powerfleet Brasil
60 O desafio da gestão de frotas diante de acidentes previsíveis

TECNOLOGIAS

- 62 Breves

Gisele Dutra e Victor Álvaro

LÍDER DE FROTA LATAM E COORDENADOR DE FROTA LATAM NA GE HEALTHCARE

"Nossa frota é um recurso estratégico para o negócio"



Fotos: Lênio Medeiros

“A segurança é um pilar fundamental da nossa frota, sustentada pela análise de dados, uso de telemetria, conscientização dos condutores e trabalho colaborativo”

A frota ocupa uma posição estratégica na operação da GE HealthCare. Isso porque os veículos dão suporte às equipes que atuam junto a clientes e pacientes em toda a América Latina, apoiando atividades essenciais para a operação da companhia.

A GE HealthCare é uma empresa global de tecnologia médica que desenvolve equipamentos e soluções para diagnóstico e cuidados de saúde. Presente em mais de 100 países, tem sede no Brasil em São Paulo e uma frota pulverizada por todos os Estados. No País, são aproximadamente 1.000 colaboradores.

Na América Latina, a liderança regional é conduzida por Gisele Dutra, responsável

pela estratégia, governança e direcionamento da frota. Victor Álvaro atua na coordenação das operações e na implementação das iniciativas estratégicas, além da gestão do relacionamento diário com os fornecedores e o atendimento às demandas operacionais da região.

Do escritório em São Paulo, os gestores explicam nesta entrevista como é a gestão da frota, composta por mais de 1.000 veículos corporativos na América Latina, detalham a iniciativa que elevou a utilização de etanol de cerca de 30% para 70% dos abastecimentos e contam como a telemetria se tornou uma aliada da gestão.

Como está estruturada a gestão de frotas da empresa na América Latina? Quais particularidades dos diferentes mercados latino-americanos exigem adaptações na gestão da frota?

Gisele – A GE HealthCare conta com uma estrutura de gestão de frota corporativa alinhada globalmente. Um dos principais desafios na Latam é adaptar uma estratégia regional às particularidades de cada



“A redução do TCO começa com a qualidade dos dados. Quando monitoramos e analisamos corretamente as informações da frota, conseguimos tomar decisões mais assertivas”

Gisele Dutra

país. Nesse sentido, destaca-se a diversidade geográfica e operacional da região. Diferentes realidades em termos de infraestrutura, condições viárias, segurança e distâncias percorridas influenciam diretamente a escolha dos veículos, os ciclos de renovação, a manutenção e o planejamento dos contratos.

A isso se soma o cenário econômico e a dinâmica do mercado automotivo. Fatores como oscilações cambiais, inflação, restrições de importação e limitações da cadeia de suprimentos impactam os custos e os prazos de entrega dos veículos. Adotar um planejamento proativo para otimizar o TCO, garantir a continuidade das operações e proporcionar maior previsibilidade dos investimentos é fundamental.

Outro desafio importante é a redução das emissões de CO₂ e a eletrificação da frota. Precisamos acelerar a jornada de descarbonização, mantendo a competitividade do negócio, a produtividade das operações e a melhor experiência para nossos colaboradores. Embora haja avanços no mercado, fatores como infraestrutura precária, baixa disponibilidade de pontos de recarga, diferenças entre os países e o alto custo dos veículos eletrificados ainda representam obstáculos para a adoção em larga escala na América Latina.

Quais são as principais características e desafios da gestão de frotas e de mobilidade da GE HealthCare?

Gisele – Nossa frota é um recurso estratégico para o negócio, pois apoia diretamente equipes que desempenham atividades essenciais junto aos clientes e pacientes em toda a América Latina. O principal desafio está em gerenciar uma operação regional presente em diferentes mercados, cada um com suas próprias características econômicas, regulatórias e operacionais. Nesse contexto, nosso objetivo é encontrar o melhor equilíbrio entre custo, disponibilidade dos veículos, experiência do condutor, segurança e sustentabilidade, garantindo que a mobilidade seja um facilitador da produtividade e contribua para o alcance dos objetivos estratégicos da empresa.

A frota é própria, terceirizada ou mista? Quais fatores levaram a empresa a adotar esse modelo?

Victor – A frota é terceirizada, em linha com a estratégia global da empresa, permitindo maior sinergia com as políticas corporativas, padronização dos processos e foco na eficiência operacional. Esse modelo oferece maior flexibilidade, previsibilidade de custos e suporte às necessidades do negócio, alinhando a operação local às diretrizes globais da organização.

Quais são as marcas e os modelos predominantes na frota? Quais critérios orientam essa escolha?

Victor – Temos veículos do tipo sedã para as equipes de campo, priorizando modelos

e marcas bem reconhecidos no mercado, que ofereçam um equilíbrio adequado entre confiabilidade, custo-benefício e segurança no momento da contratação. Para os demais níveis elegíveis são utilizados veículos do tipo SUV, alinhados às necessidades da função e às diretrizes da política corporativa.

Quais são hoje os principais gargalos para manter a disponibilidade da frota? Na relação com as locadoras, que aspectos ainda representam os maiores desafios para garantir a continuidade das operações?

Victor – Um dos principais desafios da operação é reduzir o tempo de imobilização dos veículos durante os processos de manutenção, minimizando impactos nas atividades dos colaboradores e evitando custos indiretos decorrentes da indisponibilidade da frota. Para isso, trabalhamos em estreita parceria com o fornecedor, realizando o acompanhamento dos casos



mais críticos e atuando de forma colaborativa na busca por soluções ágeis e eficazes para cada situação.

No ano passado, a GE HealthCare recebeu o Prêmio Frotas da AIAFA Brasil na categoria Redução de Emissões, pelo incentivo ao abastecimento dos veículos corporativos com etanol. Como essa iniciativa foi implementada e quais resultados já trouxe para a redução das emissões da frota?

Gisele – Foi implementado um processo de monitoramento com base nos dados de abastecimento dos veículos. A cada fechamento, monitoramos os abastecimentos realizados e encaminhamos comunicações aos condutores que utilizam gasolina, reforçando os objetivos corporativos de sustentabilidade e descarbonização da frota, além da importância de reduzir as emissões de CO₂.

“ A evolução da gestão de frotas será impulsionada pela sustentabilidade e soluções de mobilidade flexíveis, mas sem perder de vista o principal ativo da operação que são as pessoas ”

Victor Álvaro

A estratégia prioriza a conscientização e o engajamento dos condutores, por meio de comunicações recorrentes que incentivam o uso do etanol sempre que disponível, sem a necessidade de bloqueios no cartão de combustível.

A iniciativa elevou a utilização de etanol de cerca de 30% para 70% dos abastecimentos, demonstrando que comunicação e engajamento contínuos podem gerar impactos significativos na sustentabilidade e na redução das emissões da frota.

A segurança é um dos grandes desafios das frotas corporativas. Quais iniciativas a GE HealthCare adota para reduzir acidentes e promover uma condução mais segura?

Victor – A segurança é um pilar fundamental da nossa frota, sustentada pela análise de dados, uso de telemetria, conscientização dos condutores e trabalho colaborativo entre as equipes.

Contamos com um Comitê de Frota para avaliar riscos e definir ações preventivas, além de uma forte parceria com a área de EHS (meio ambiente, saúde e segurança) para promover treinamentos, campanhas de direção segura e iniciativas voltadas à proteção e ao bem-estar dos colaboradores. O objetivo é evitar acidentes, fortalecer a cultura de segurança e garantir a boa continuidade das operações.

Na gestão de uma frota tão ampla, quais estratégias têm sido mais eficazes para reduzir o custo total de propriedade (TCO) sem comprometer a qualidade do serviço?

Gisele – A redução do TCO começa com a qualidade dos dados. Quando monitoramos e analisamos corretamente as informações da frota, conseguimos tomar decisões mais assertivas sobre veículos, manutenção, utilização e renovação. Nosso objetivo é otimizar custos sem comprometer a segurança, a eficiência operacional, a experiência dos usuários e a continuidade das operações.

Buscamos continuamente oportunidades de mercado para aumentar a competitividade, promover a padronização e manter políticas consistentes, sempre alinhando os veículos às necessidades de cada função. Além disso, o acompanhamento próximo dos fornecedores e as revisões periódicas de desempenho permitem identificar oportunidades de melhoria, corrigir desvios de forma ágil e garantir uma operação eficiente, minimizando impactos para os usuários e assegurando a continuidade do negócio.

Como é realizada a gestão do abastecimento da frota? A empresa utiliza cartão de combustível ou outras ferramentas de controle?

Victor – A gestão do abastecimento da frota utiliza cartões de combustível na maioria dos países da América Latina, permitindo maior controle sobre custos, consumo e conformidade com a política corporativa. As ferramentas de gestão fornecem dados que apoiam a tomada de decisão, a identificação de desvios e a implementação de ações de eficiência, contribuindo para uma operação mais transparente e sustentável.

A GE HealthCare utiliza telemetria e rastreamento na gestão da frota? Na experiência de vocês, de que forma essas tecnologias contribuem para melhorar a eficiência da operação?

Victor – A telemetria é uma grande aliada na gestão da frota na América Latina. Essa tecnologia nos permite identificar oportunidades para fortalecer a segurança por meio da análise de comportamentos de condução e da implementação de ações direcionadas de conscientização junto aos condutores. Além disso, os dados de telemetria auxiliam na avaliação dos perfis de utilização dos veículos, apoiando a definição da solução de mobilidade mais adequada para cada colaborador.

Outra aplicação relevante é a identificação de perfis com potencial para adoção de veículos eletrificados, considerando padrões de uso, quilometragem e rotinas operacionais. A tecnologia ainda permite o monitoramento de alertas sobre possíveis falhas, possibilitando ações preventivas que aumentam a disponibilidade da frota, reduzem paradas não planejadas e contribuem para a redução de custos operacionais.

Como a inteligência artificial já está sendo aplicada na gestão da frota e em quais áreas ela pode gerar ganhos mais relevantes nos próximos anos?

Gisele – Hoje, a inteligência artificial já apoia a gestão de frotas na identificação de padrões de consumo, desvios de comportamento, anomalias em despesas, previsão de manutenções e monitoramento de indicadores operacionais, reduzindo atividades manuais e tornando a tomada de decisão mais ágil e eficiente.

Nos próximos anos, a inteligência artificial terá um papel cada vez mais relevante na manutenção preditiva, na identificação de comportamentos de risco e na otimização do TCO, apoiando decisões mais estratégicas sobre frota, contratos e políticas. As empresas que conseguirem transformar dados em ações terão maior capacidade de aumentar a eficiência operacional, reduzir custos e proporcionar uma experiência mais segura e positiva para seus condutores.

Quais tendências devem orientar a evolução da gestão de frotas da GE HealthCare nos próximos anos?

Victor – A evolução da gestão de frotas nos próximos anos será impulsionada pela sustentabilidade, uso intensivo de dados, IA e soluções de mobilidade mais flexíveis, mas sem perder de vista o principal ativo da operação que são as pessoas.

Na opinião de vocês, quais serão os desafios para os gestores de frotas e de mobilidade para o segundo semestre e para 2027? A que esses profissionais precisam ficar atentos?

Gisele – O grande desafio continuará sendo a gestão do TCO. Fatores como pressões econômicas, movimentações governamentais, oscilações cambiais, carga tributária, além dos custos de manutenção, seguros, combustíveis e renovação dos



“ As empresas que conseguirem transformar dados em ações terão maior capacidade de aumentar a eficiência operacional, reduzir custos e proporcionar uma experiência mais segura ”

Gisele Dutra

veículos, exigirão análises cada vez mais estratégicas e detalhadas para garantir eficiência operacional, controle de custos e continuidade do negócio. Ao mesmo tempo, será fundamental avançar nas metas de redução das emissões de CO₂, conciliando sustentabilidade, produtividade e viabilidade financeira.

Que conselhos vocês dariam aos profissionais de frotas e de mobilidade que estão começando na profissão?

Gisele – Meu principal conselho para quem está começando na área é entender que a gestão de frotas vai muito além dos veículos. É uma função estratégica que exige conhecimento do negócio, proximidade com os *stakeholders*, colaboração com diferentes áreas e capacidade de tomar decisões baseadas em dados.

Também é importante para o gestor de frotas investir em aprendizado contínuo, acompanhar as tendências de mobilidade, sustentabilidade e tecnologia, além de construir uma forte rede de relacionamento com áreas parceiras e fornecedores.

Por fim, nunca perca o foco nas pessoas: conhecer as necessidades dos usuários e equilibrar produtividade, experiência, custos e segurança é o que transforma a gestão de frotas em um verdadeiro diferencial para o negócio. ■

Liana Aguiar



Dia da Frota 2026 destaca tecnologia e segurança na gestão de frotas



A edição 2026 do **Dia da Frota** foi marcada pela apresentação de lançamentos das marcas e inovações tecnológicas voltadas à gestão de frotas, além de muito networking. Realizado no dia 14 de maio, no Amcham Business Center, em São Paulo, o evento reafirmou seu papel como um dos principais encontros de gestores de mobilidade corporativa do País.

Segundo Paula Rodrigues, diretora de Operações da **AIAFA Brasil**, o evento busca aproximar os gestores das novidades apresentadas por montadoras, locadoras e empresas de serviços, além de fomentar o relacionamento entre os profissionais e debates sobre os desafios e as tendências do setor. "É um evento bastante dinâmico, que estimula a troca de experiências e o compartilhamento de soluções", afirmou.

Entre os destaques da programação, Carla Costa, gerente nacional de Frota Urbana da Sem Parar Empresas, apresentou soluções voltadas à gestão de abas-

Gestores de frotas tiveram a oportunidade de conhecer os veículos apresentados pelas marcas, além de acompanhar soluções e debates sobre os desafios da mobilidade



tecimento, pedágios, multas e despesas, com foco na simplificação da operação e no aumento da eficiência das frotas.

"Acreditamos que encontros como este levam o mercado de gestão de frotas a outro patamar. As trocas que acontecem aqui ajudam a definir os próximos passos do setor", destacou Carla.

Representando a Geotab Brasil, Daniela Signoretti Aguiar, *senior partner account manager*, e Caroline Adelina de Jesus, *senior solutions engineer*, conduziram a palestra sobre o uso da inteligência artificial (IA) na segurança veicular.

A Geotab destacou como a IA vem sendo aplicada à gestão de frotas para ampliar a segurança viária. A proposta é utilizar dados e análises preditivas para identificar comportamentos de risco, apoiar a tomada de decisão e prevenir acidentes antes que eles ocorram.

"Eventos como o **Dia da Frota** são importantes para mostrar aos gestores como a telemática pode apoiar a operação no dia a dia. A tecnologia permite gerar informações sobre os veículos, aprimorar a manutenção, otimizar a gestão da frota e contribuir para a prevenção de acidentes", destacou Márcio Fugisava, *business development manager* da Geotab Brasil.

Ainda no campo da segurança, Tarik Sarhan, *general manager Latam* da LightMetrics, e Alex Passos Laranjeiro, gerente Financeiro e de Desenvolvimento Humano e Organizacional da Equilíbrio Proteção Florestal, compartilharam um case sobre videotelemetria impulsionada por IA.

"O objetivo de participar do **Dia da Frota** é interagir com os gestores e compreender suas necessidades na prevenção de acidentes. Também é uma oportunidade para demonstrar como a videotelemetria apoiada por inteligência artificial pode contribuir para a redução de riscos e a reeducação dos condutores", resumiu Sarhan.

Walkyria Leite, gerente regional comercial da Veloe, e Ana Paula Acacio de Arruda, gerente de Benefícios da Bauducco, apresentaram um case sobre gestão de combustível e controle operacional.

A parceria demonstrou como a centralização dos pagamentos e o uso de ferramentas digitais contribuíram para aumentar a eficiência da operação, ampliar o controle da frota e apoiar a transição para práticas mais sustentáveis. "É um evento muito importante para o nosso segmento, para conectar clientes e parceiros", afirmou Walkyria.

Walter Kerkhoff, diretor da Plantech/NextFleet, também pontuou a importância de estar novamente no **Dia da Frota**. "É uma oportunidade para apresentar nossas novidades ao mercado, fortalecer o relacionamento com clientes e parceiros e promover a troca de experiências sobre tecnologia, gestão





de frotas e segurança viária”, enfatizou.

Novidades das montadoras

Patrocinadora Master do **Dia da Frota 2026**, a Renault marcou presença com a apresentação de suas soluções para o mercado corporativo. Durante o encontro, Paulo Figueiredo e Valdemir Oliveira Filho, consultores de Vendas a Empresas, compartilharam as novidades para o segmento de frotas.

Já Murilo Golfetti, coordenador de Vendas Corporativas da Toyota do Brasil, apresentou o modelo Hiace Furgão. “É um dos modelos mais recentes no Brasil, um veículo que consideramos revolucionário para o mercado brasileiro. O evento reuniu importantes empresas do setor e foi uma excelente oportunidade para apresentar o modelo, além de estabelecer conexões que certamente poderão gerar bons negócios no futuro”, disse Gabriel Sanches, executivo de Vendas da concessionária Grand Brasil.

A programação também contou com a participação da GM Fleet, que apresentou suas soluções para o setor. “É uma honra participar mais uma vez de um evento da **AIAFA**. Estar ao lado de clientes, fornecedores e parceiros é de vital importância para nós. Como empresa focada em segurança e tecnologia, não poderíamos ficar de fora deste importante espaço de inovação, networking e troca de experiências para o setor”, destacou Pablo Moura, head de Vendas da GM Fleet.

Anuário e reconhecimento à trajetória

O evento contou ainda com a participação dos gestores Gleyson Viri e Eduardo Giuliani Camargos, que representaram o Comitê de Gestores de Frotas e Mobilidade de São Paulo (CGFM-SP) na divulgação do Anuário 2025 sobre gestão de mobilidade, publicação que reúne informações e análises sobre o setor.

Ao final das apresentações, o CGFM-SP homenageou Jaume Verge, vice-presidente executivo da **AIAFA**, com a entrega de uma placa em reconhecimento à sua trajetória e à contribuição histórica para o desenvolvimento da gestão de frotas no Brasil.

Hernani Rocha, membro do CGFM-SP, fez a leitura da homenagem à Verge, realizada “com a mais alta estima e reverência à sua inestimável contribuição para o setor de frotas, o qual trabalha para conectar gestores de frota a soluções de mobilidade modernas”.

Como encerramento, os participantes tiveram a oportunidade de conhecer os veículos expostos pelas marcas e participar de um almoço voltado à troca de experiências e ao relacionamento entre os profissionais do setor.

Fotos: Lienio Medeiros





Terça-feira, 24 de novembro de 2026
Renaissance São Paulo Hotel

JANTAR DE GALA

Não perca a noite mais importante e especial do nosso setor!

O Jantar de Gala das Frotas 2026 é uma noite especial para todos que fazem parte do setor frotista no Brasil: gestores de frotas e de mobilidade, montadoras, locadoras, empresas prestadoras de serviços, instituições, veículos de comunicação e outros.

Este evento exclusivo simboliza o fechamento do ano, e os profissionais do setor de frotas e mobilidade corporativa o celebram em um ambiente de confraternização.

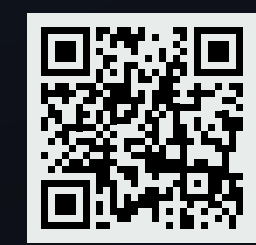
PRÊMIOS FROTAS

Queremos conhecer e premiar as melhores práticas do setor de frotas e mobilidade corporativa.

Seja gestor de frotas ou de uma empresa fornecedora, você merece ser reconhecido. Escolha a categoria à qual deseja se candidatar, entre no site, preencha um formulário simples, em poucos passos.

APRESENTE SUA CANDIDATURA!

Escaneie o QR Code e saiba mais



Seu trabalho merece ser reconhecido!

A AIAFA Brasil agradece os patrocinadores do Dia da Frota 2026:

MASTER



RENAULT

GOLD

GEOTAB



veloe go

SILVER



COFFEE BREAK

nextfleet

REALIZAÇÃO

AIAFA Associação Internacional de Administradores de Frotas e de Mobilidade | BRASIL

APOIO





Tecnologia, dados e desafios dos gestores de frotas pautam evento no Rio

Encontro na capital fluminense reuniu gestores e especialistas para debater inteligência artificial, eficiência operacional, terceirização e profissionalização do setor

Uma vez mais, o Rio de Janeiro recebeu o **Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas**. O encontro foi realizado em 18 de agosto, no Centro Empresarial Rio, na Praia de Botafogo. Promovido pela **AIAFA Brasil** com patrocínio da NextFleet e da Veloe, o evento debateu o uso de dados e inteligência artificial na gestão, eficiência operacional, terceirização de frotas e valorização dos profissionais do setor.

Abrindo a programação de palestras, Diego Pessôal Leal, gerente regional comercial da Veloe Go, falou sobre “Como transformar dados em resultados na gestão de frotas”. Destacou o papel dos indicadores para ampliar o controle sobre a operação e apoiar a tomada de decisões.

Leal apresentou ainda o case da Seel, construtora que utiliza a solução de gestão de combustível da Veloe desde 2021. Com uma frota mista de cerca de 160 veículos, a empresa passou a acompanhar o consumo por veículo e utilizar relatórios gerenciais para embasar decisões e otimizar processos.



WORKSHOP AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS

IA aplicada à gestão de frotas

Walter Kerkhoff, diretor da Plantech – NextFleet, apresentou a palestra “O impacto da utilização de um sistema de gestão de frota no dia a dia da operação”. Mostrou como o sistema NextFleet integra diferentes frentes da gestão, como condutores, veículos, manutenção, e se conecta a locadoras e sistemas de abastecimento e pedágio.

Kerkhoff destacou ainda o uso da inteligência artificial na leitura de painéis de veículos e aprovação de itens de manutenção por meio de agentes de IA. “A proposta é aproveitar essa oportunidade para mudar o *mindset* e avançar para uma nova gestão de frotas”, afirmou.

Para apresentar o case de sucesso, a NextFleet convidou Fernando Augusto da Paz, gestor de Vidas e Mobilidade da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). “Dentro do NextFleet, uti-

lizamos praticamente todas as ferramentas disponíveis. Hoje, posso afirmar que o sistema se tornou o ‘coração e o cérebro’ da nossa gestão de frota, centralizando informações essenciais e apoiando diretamente nossas decisões”, declarou.

Comitês de gestores de frotas em ação

Representantes do Comitê Corporativo de Gestores de Mobilidade (CCGM) abordaram os desafios da terceirização de frotas no Brasil. A apresentação teve como base uma pesquisa realizada com gestores de frotas sobre a relação com as locadoras e o artigo gerado a partir desse trabalho, uma análise técnica dos aspectos estratégicos para a elaboração de RFPs e contratos de terceirização.

Na apresentação, Marco Ramos, Elfo de Carvalho Neto e Sergio Monteiro abor-



daram questões estratégicas, contratuais e operacionais relacionadas à terceirização. Destacaram ainda a importância de estabelecer critérios e cláusulas que reduzam riscos financeiros e operacionais ao longo da relação com as locadoras.

Já na apresentação institucional do Comitê de Gestores de Frotas e Mobilidade de São Paulo (CGFM-SP), os cofundadores Gleyson Viri e Fernando Augusto da Paz falaram sobre a trajetória do Comitê, sua atuação legislativa e o direcionamento estratégico para a profissionalização do gestor de frotas no Brasil.

Entre as iniciativas destacadas esteve a criação do Dia do Frotista, instituído oficialmente no Estado de São Paulo neste ano e celebrado em 19 de agosto. Segundo os con-

selheiros, as pautas do Comitê nascem das dores reais de quem opera a frota diariamente.

Ao final do evento, os participantes compartilharam suas impressões sobre os debates da programação. “É tanto conteúdo interessante que dá vontade de continuar discutindo, debatendo, crescendo e contribuindo”, avaliou Diogo Rodrigues, coordena-

dor de frota da Sinaf Seguros. “Tive a oportunidade de conhecer novos fornecedores. Eventos como este são importantes para fazer benchmarking, networking e conhecer soluções que podem contribuir para aumentar a eficiência da nossa empresa”, contou Erika Cavalcante, especialista de frota da Enel RJ. ■

A **AIAFA Brasil** agradece os patrocinadores do Workshop do Rio de Janeiro:

veloe **nextfleet**

Apoio





Eficiência e controle de custos marcam debate sobre gestão de frotas em Brasília

Evento na capital reúne profissionais e empresas fornecedoras para debater eficiência operacional, previsibilidade de custos e desafios da atualidade

A AIAFA Brasil promoveu, no dia 16 de abril, o **Workshop AIAFA Brasil de Gestores de Frotas** em Brasília. O encontro foi sediado no V12 Auto Club, no Lago Sul, espaço que abriga um acervo impressionante de mais de 200 veículos clássicos e emblemáticos e se destaca como referência em experiência automotiva.

Dirigido a gestores de frotas e de mobilidade corporativa, o evento, inédito na capital federal, reuniu especialistas do setor, fornecedores e gestores para debater estratégias voltadas à eficiência operacional, ao controle de custos e à tomada de decisão na gestão de frotas e mobilidade corporativa.

Abrindo a programação, Rildo Teixeira, consultor comercial do V12 Auto Club, abriu



WORKSHOP AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS

a programação com a palestra “Eficiência e estratégia na gestão de frotas e mobilidade corporativa – Soluções consultivas para o cenário atual”.

Em sua fala, Teixeira defendeu uma abordagem mais estratégica da mobilidade, com melhor alocação de recursos e foco nas atividades que geram valor para a empresa. E deixou uma mensagem: “Terceirizar não é

abrir mão do controle, é ganhar profissionalismo na gestão”.

Na sequência, Leandro Vieira Gabriel, gerente regional de vendas da Veloe, e Allan Fagundes, coordenador de logística da empresa Maqcampo, apresentaram o case “Otimizando a performance no dia a dia da frota”. O case mostrou que, por meio da padronização de processos e do monitoramento de abasteci-



mentos, foi possível reduzir riscos e corrigir desvios, resultando em maior produtividade e eficiência operacional orientada a dados.

Após o *coffee break*, o segundo bloco começou com Sonia Taufenbach, gerente nacional de vendas da LM Frotas, apresentou a palestra “Terceirização de frota: Eficiência, economia e estratégia para empresas”, com foco na otimização de custos e ganhos operacionais. Ela também chamou Roberto César, gerente de gestão de frotas da Icomon, para uma videoconferência.

Sonia destacou os benefícios da terceirização de frota, como a redução de custos ocultos, maior previsibilidade orçamentária e a redução da imobilização de capital. Segundo ela, ao transferir a gestão para um parceiro especializado, as empresas ganham eficiência operacional.

Encerrando a programação, Paulo Figueiredo e Valdemir Oliveira, consultores de vendas das empresas da Renault Brasil, levantaram o debate “Potencial crise do petróleo: Qual o impacto em seu negócio?”.

Paula Rodrigues, diretora de operações da AIAFA Brasil, destacou a satisfação com a realização do primeiro evento da entidade em Brasília. “E o espaço do V12 Auto Club é incrível, fiquei realmente impressionada. Agradeço muito pela atenção e pela parceria”, acrescentou.

A programação do Workshop alternou conteúdo técnico e estratégico com momentos de interação e sorteios de brindes. Ao término das atividades, os participantes comentaram suas experiências e os principais destaques da programação.

“O interessante foi o conhecimento que adquirimos com os colegas e as diferentes

visões que trocamos, trazendo aprendizados que provavelmente não teríamos sem o evento. O *networking* foi muito positivo, com trocas de contato e possibilidades de parceria”, disse Talison Lima, supervisor de logística da Pradella Alimentos.

“O evento traz bastante conhecimento, *networking* e inovações do mercado, abrindo um leque de novas oportunidades. Também aproxima parceiros com quem já trabalhamos no dia a dia e permite conhecer soluções que já deram certo em outras empresas, o que traz mais confiança”, comentou Diego Silva, especialista de frotas da BR Agro. ■

A AIAFA Brasil agradece os patrocinadores do Workshop de Brasília:



RFP na terceirização de frotas: aspectos estratégicos para a elaboração do contrato

Em um mercado concentrado, a terceirização de frotas exige contratos aderentes à realidade operacional. Dez gestores relatam ao CCGM os principais desafios dos contratos de terceirização – e as locadoras respondem

SOBRE ESTE ARTIGO – O texto reúne duas apurações. A primeira, realizada pelo Comitê Corporativo de Gestores de Mobilidade (CCGM) e pelo site Economizar Combustível, ouviu dez gestores de frotas de médias e grandes empresas, com articulação da **AIAFA Brasil** junto aos associados. A segunda, conduzida pela **AIAFA Brasil**, ouviu locadoras sobre os mesmos temas, por meio de questionário próprio.

PORTA-VOZES DAS LOCADORAS – Matheus D'Angioli, diretor comercial e de marketing da Arval Brasil · Alexandre Valadão, diretor comercial da Ayvens · Gian Carlo Martins Macarrão, diretor executivo de GTF da Movida · Heron Gerard, CEO da X-Fleet.

O paradoxo do setor

A terceirização de frotas no Brasil vive um paradoxo. Segundo a ABLA, o setor de locação fechou 2025 com faturamento de R\$ 61,7 bilhões, alta de 16,6% sobre 2024, e a locação de longo prazo já responde por 54% da frota das locadoras. Os números impressionam; a satisfação dos gestores, não.

O motivo é estrutural: cerca de 60% do mercado está nas grandes locadoras, e essa concentração favorece contratos padronizados – os “produtos de prateleira” – que raramente atendem operações complexas.

Para medir a profundidade do problema, o CCGM e o Economizar Combustível entrevistaram dez gestores de frota de médias e grandes empresas, em conversas individuais, com articulação da **AIAFA Brasil** junto aos seus associados. O diagnóstico foi unânime: sem uma RFP (Request for Proposal) técnica e alinhada à estratégia, a contratante assume riscos operacionais e financeiros relevantes. A RFP é documento de governança, não pedido de cotação.

O que segue são os pontos que esses gestores levantaram, o que as locadoras respondem sobre cada um e a cláusula que resolve o problema no contrato.

A ilusão do “casco barato”

O erro número um apontado nas entrevistas é deixar o departamento de Compras escolher o fornecedor apenas pelo valor da mensalidade da locação. Segundo os relatos, as locadoras usam o “casco barato” como estratégia comercial, com a rentabilidade concentrada em taxas e serviços.

Os mecanismos mais citados são a Taxa de Custos Administrativos (TCA), que chega a 15% de cada reembolso de serviço, e as “diárias excedentes”. Um gestor perdeu R\$ 40 mil mensais pagando carros reservas cujo veículo principal já havia sido liberado pela oficina: a locadora atrasou a comunicação e a cobrança seguiu.

Outro relatou a cobrança de um jogo de velas 1 km antes do limite do manual – R\$ 2.000 que, segundo o gestor, não tinham justificativa técnica, detectados só na auditoria de faturas. O que parece economia na parcela pode se transformar em custos adicionais com taxas administrativas.

A VISÃO DAS LOCADORAS · consulta conduzida pela AIAFA Brasil

As quatro locadoras que responderam convergem no diagnóstico de que decidir pelo valor da parcela – a mensalidade da locação – é o erro de origem. Valadão, da Ayvens, aponta que “um dos erros mais comuns é conduzir o processo com foco predominante no menor preço”, e lembra que o contrato é dinâmico: “nem sempre o preço inicial é aquele que prevalece no período do contrato”. Gerard, da X-Fleet, descreve o mecanismo – “muitas propostas parecem mais baratas porque excluem serviços, reduzem níveis de atendimento ou transferem riscos para o cliente” – e alerta que “decisões tomadas apenas com base na mensalidade podem gerar custos significativos ao longo do contrato por manutenção, gestão de multas e pneus”. D'Angioli, da Arval, defende que a área de Suprimentos vá “além da análise de custo por veículo”, valorizando “a capacidade operacional da locadora, a robustez da rede de assistência e, principalmente, a flexibilidade do modelo de negócio”, para que a parceria

não seja “apenas baseada no menor preço”. Macarrão, da Movida, lembra que “quando um veículo fica parado, o impacto pode ser muito maior do que o valor da locação”.

O QUE A RFP DEVE EXIGIR · recomendação CCGM e Economizar Combustível

Taxa administrativa (TCA): constar na RFP o percentual, a base de cálculo e o teto explícito, vedada a incidência sobre itens já inclusos na mensalidade. **Carro reserva:** encerramento automático das diárias no momento em que a oficina liberar o veículo titular e o reserva for devolvido. **Auditoria:** conferência linha a linha das faturas dos serviços cobrados.

O veículo é o local de trabalho

Não faz sentido que uma empresa com política de Saúde e Segurança do Trabalho, zero acidente e certificação ISO aceite, em nome do “casco barato”, veículos sem airbags laterais, ABS ou controle de estabilidade. O veículo é o local de trabalho do colaborador em trânsito.

Gestores relataram casos de locadoras que devolveram à operação veículos recuperados de sinistros graves sem laudo estrutural. Em um caso, um veículo devolvido pela seguradora trazia vestígios de um assalto violento; a locadora negou a substituição, alegando que o contrato não previa rescisão por “questões subjetivas”. O colaborador ficou exposto a um risco que o contrato não protegia.

A classificação Latin NCAP deveria ser critério de homologação, não item de desempate. A empresa que aceita pagar mais por um veículo mais seguro age com coerência estratégica, e colhe isso em sinistralidade e retenção. O custo por km é métrica; a vida do colaborador é valor inegociável.

Heron Gerard, da X-Fleet

“Muitas propostas parecem mais baratas porque excluem serviços, reduzem níveis de atendimento ou transferem riscos para o cliente”

A VISÃO DAS LOCADORAS · consulta conduzida pela AIAFA Brasil

Sobre a integridade dos sistemas de segurança após reparos, D'Angioli (Arval) descreve homologação da rede de oficinas, peças genuínas ou originais “comprovadas via notas fiscais e certificados de garantia” e “auditorias periódicas e checklists técnicos detalhados”, conforme as especificações do fabricante. Valadão (Ayvens) detalha o mecanismo: “toda peça aplicada deve estar vinculada a uma ordem de serviço, com identificação do fornecedor, descrição do item e registro da aplicação realizada”; nos serviços que afetam “freios, suspensão, airbags”, exige procedimentos da montadora, “incluindo calibrações e testes quando aplicáveis”, e auditoria que devolva o veículo “mantendo suas condições originais de segurança e desempenho” – porque “o desafio não está apenas na qualidade da peça utilizada, mas na qualidade da execução do serviço”. Gerard (X-Fleet) é taxativo no segmento premium: manutenções “devem ser feitas em concessionárias”; com veículos de luxo, “não dá para improvisar e fazer fora do ecossistema da montadora”. Macarrão (Movida) aponta caminho distinto: os “Pit Stops e centros de reparo” próprios ampliam “o controle sobre parte relevante das intervenções realizadas”, com rede homologada e “padrões técnicos, requisitos de qualidade e critérios de desempenho” no restante.

O QUE A RFP DEVE EXIGIR · recomendação CCGM e Economizar Combustível

Segurança obrigatória (legal): airbags frontais, ABS e controle de estabilidade (ESC) são exigência de contrato, não diferencial de proposta. Devem constar na RFP, como itens a negociar, airbags de cortina e laterais, assistentes de condução e nota mínima de 4 estrelas no Latin NCAP. Manutenção e laudo: ordem de serviço com os testes especificados pela montadora anexada à fatura e laudo estrutural prévio para veículo vindo de sinistro grave. Troca imediata e sem custo de veículo com histórico oculto de sinistro grave ou crime violento – direito de recusa.

Fonte: Lei 11.910/2009, que tornou obrigatórios airbag duplo frontal e freios ABS nos veículos novos produzidos no Brasil

“Quanto mais clara for a definição dos objetivos do negócio, mais adequada será a solução proposta e menor será o risco de desalinhamentos futuros”

Alexandre Valadão, da Ayvens

Pneus: desgaste real contra o quilômetro de balcão

Ir ao mercado sem dados de campo é convite ao prejuízo. Um entrevistado gerencia *last mile* com até 90 paradas por dia. O contrato previa troca de pneus a cada 40.000 km, mas o ciclo “liga-desliga” urbano os tornava inseguros muito antes. Sem cláusula de pool de pneus, restavam dois caminhos ruins: pagar por fora ou parar o veículo aguardando autorização.

A solução encontrada foi técnica e documentada: substituição pelo desgaste real do sulco, medido pelo indicador TWI e validado por laudo fotográfico, sem abrir mão das preventivas de alinhamento e balanceamento nos prazos do manual – que são justamente o que evita o desgaste precoce usado para justificar trocas antecipadas.

A escolha entre pool e pneus ilimitados deve seguir o apetite de risco e o perfil da operação. Operações severas justificam a previsibilidade dos ilimitados; operações leves economizam no modelo variável, desde que o critério de troca seja técnico e não um limite de balcão.

A VISÃO DAS LOCADORAS · consulta conduzida pela AIAFA Brasil

As quatro declaram ancorar a troca em critério técnico de desgaste – com uma diferença que interessa ao gestor. D'Angioli (Arval) descreve dois níveis: “em geral, a troca de pneus segue uma faixa de quilometragem média”, mas “o momento exato da troca é definido pelo nível TWI”, que “pode ser evidenciado por fotos demonstrando a medida do sulco”; a frequência de alinhamento e balanceamento também é prevista em contrato. Macarrão



“Uma boa RFP deve ter escopo claro, critérios de avaliação transparentes e foco em valor total”

Matheus D'Angioli, da Arval

VISÃO DAS LOCADORAS · consulta conduzida pela AIAFA Brasil

Gerard (X-Fleet) formula o princípio que os gestores perseguem: “o cliente deve conseguir rastrear cada cobrança até um evento operacional específico”. Entre as melhores práticas, lista faturamento detalhado “por veículo, placa, centro de custo, contrato, período de utilização e tipo de serviço”, “aprovação eletrônica de eventos extraordinários” e “histórico de manutenções e anexos de notas fiscais” – além de integração a ERPs por API ou arquivos padronizados, que “reduzem retrabalho, aceleram a conciliação financeira e diminuem divergências de faturamento”. Macarrão (Movida) descreve uma jornada digital em que o cliente pode “validar o faturamento antes da emissão da NF”, com APIs que dão “maior rastreabilidade das informações, controle sobre os serviços executados”. D'Angioli (Arval) fala em “detalhamento rigoroso de cada lançamento”, permitindo “rastreabilidade total do serviço prestado versus o valor faturado”, e diz investir em sistemas proprietários e parcerias para atender os diversos modelos de ERP.

O QUE A RFP DEVE EXIGIR · recomendação CCGM e Economizar Combustível

Rastreabilidade e validação: comprovação completa de cada cobrança – placa, ordem de serviço e nota fiscal – com aprovação prévia do cliente antes da emissão da nota fiscal e acesso do gestor ao sistema de OS para confronto com a telemetria; preventivas previstas no manual têm aprovação automática. **Vedações:** TCA sobre itens já cobertos pela mensalidade e lançamentos retroativos fora do prazo contratual. **Contestação:** suspensão da cobrança contestada, com resposta em até 5 dias úteis. **Integração:** obrigatória via API ou layout padronizado com o ERP do cliente.

Desmobilização: o “lucro na avaria”

O momento mais crítico é a devolução. As vistorias de fim de contrato ficaram mais rigorosas: itens antes tratados como desgaste natural – rodas raladas, marcas em plásticos internos – passaram a ser cobrados com critérios que os entrevistados questionam.

O ponto mais grave apareceu de forma recorrente nas entrevistas: gestores relataram casos em que a locadora cobra o conserto do cliente e vende o carro nos seminovos sem fazer o reparo. Nesses casos, segundo os entrevistados, a avaria gera receita adicional. A proteção começa na assinatura, não na devolução.

A VISÃO DAS LOCADORAS · consulta conduzida pela AIAFA Brasil

Três descrevem o mesmo instrumento – um documento de critérios acordado no início do contrato – e a quarta ancora em contrato e especificação de fábrica. D'Angioli (Arval) sustenta que “os critérios precisam estar claros desde o início e evitar a subjetividade”: a empresa “disponibiliza um guia de devolução com os critérios utilizados para diferenciar o que é um desgaste inerente à utilização dos danos de mau uso ou má conservação do veículo”; “a vistoria precisa ser realizada na presença do condutor ou representante do cliente”, com as fotos compondo as evidências; e a precificação de peças e mão de obra “segue critérios que visam unicamente garantir o valor de revenda”.

Valadão (Ayvens) diz que o Guia de Devolução “faz parte integrante da documentação contratual”, com “exemplos práticos e critérios previamente definido” e que a inspeção é feita “com registros fotográficos e evidências documentadas, garantindo total rastreabilidade da análise” – “nosso objetivo não é identificar motivos para cobrança”. Gerard (X-Fleet) é o único a delimitar os dois campos: desgaste natural inclui “pequenos riscos superficiais compatíveis com a idade e quilometragem”, desgaste de consumíveis e “envelhecimento normal de acabamentos”; já são cobráveis “amassados, quebras, trincas, furos, danos estruturais, avarias em rodas, pneus inutilizados por impacto, ausência de acessórios, reparos inadequados”.

A transparência, para ele, vem de “checklist, vistoria fotográfica, laudos técnicos e comparação entre entrega e devolução”. Macarrão (Movida) diz que a avaliação segue “as condições estabelecidas em contrato e os parâmetros técnicos previstos pelos fabricantes”, num processo “padronizado e respaldado por referências técnicas”.

O QUE A RFP DEVE EXIGIR · recomendação CCGM e Economizar Combustível

Críticos de desgaste: guia ilustrado anexo ao contrato definindo o que é desgaste natural e o que é mau uso, com os parâmetros da montadora como referência – não os critérios internos da locadora. **Vistoria e checklist:** vistoria obrigatória na presença do representante do cliente, com checklist digital comparativo – foto, data, hora e geolocalização – na entrega e na devolução; avaria não registrada na en-

trega não é cobrável. **Reparo e precificação:** peças e serviços precificados por tabela técnica (Cesvi Brasil, Audatex ou equivalente), com direito do cliente de reparar o veículo antes da devolução, em oficina própria de padrão definido em contrato. **Cobrança e contestação:** cobrança de avaria condicionada à nota fiscal do reparo executado – ou abatimento integral do valor, se o veículo for vendido no estado –, vedada a cobrança de item já pago durante a vigência; contestação com laudo técnico independente, suspensão da cobrança até o parecer e prazo de 5 dias úteis para a locadora se manifestar.

O fim da guerra de suprimentos

O maior achado das entrevistas foi a mudança de hierarquia na decisão. Historicamente Compras (Suprimentos) lidera a RFP com foco em saving no casco, o que, segundo os entrevistados, pode sacrificar benefícios operacionais por centavos por km. Mas um veículo parado por pneu não aprovado, uma devolução com avaria contestada ou um colaborador em reserva sem segurança anulam qualquer desconto.

A RFP mais robusta identificada foi multidisciplinar: Frota definiu as regras técnicas, com poder de veto; Compras negociou o preço delas; Jurídico blindou rescisão e penalidades; Finanças modelou o TCO; RH tratou elegibilidade; Segurança do Trabalho homologou as especificações mínimas. Existem cerca de 37.047 locadoras no país (Abla 2026), e as regionais foram apontadas como alternativas mais ágeis e 15% mais baratas – mas o “gestor de frota acidental” – quem herdou a frota vindo de Facilities ou Suprimentos, por exemplo sem experiência na área – se guia pela máxima “ninguém é demitido por contratar uma big four”. Um scorecard independente de avaliação de locadoras destravaria essa escolha.

A VISÃO DAS LOCADORAS · consulta conduzida pela AIAFA Brasil

As quatro pedem, antes de tudo, premissas explícitas na RFP. D'Angioli (Arval) recomenda “que a RFP detalhe com precisão o perfil de uso da frota, a capilaridade geográfica da operação e as expectativas de nível de serviço (SLAs)”. Valadão (Ayvens) acrescenta distribuição geográfica, quilometragem e políticas de veículos, e sustenta que “quanto mais clara for a definição dos objetivos do negócio, mais adequada será a solução proposta e menor será o risco de desalinhamentos futuros”.



“Mais importante do que uma RFP bem estruturada é a capacidade da locadora e cliente construírem uma gestão conjunta do contrato”

Gian Carlo Martins Macarrão, da Movida

Gerard (X-Fleet) lista ainda “quilometragem anual, localidades de atendimento, SLA desejado, política de veículos reserva, modelo de manutenção, critérios de substituição de pneus e integração tecnológica”, e lembra que o perfil da locadora também pesa: numa frota executiva “as variáveis são outras”, e o que conta é “a maneira como a locadora vai resolver o problema, e isso é subjetivo, não dá para precificar”. Macarrão (Movida) resume o critério de comparação: “é importante olhar para o custo total da operação (TCO), considerando fatores como disponibilidade da frota, qualidade da manutenção, tempo de resposta, tecnologia e capacidade operacional da locadora”.

Sobre o que evitar, D'Angioli defende que “uma boa RFP deve ter escopo claro, critérios de avaliação transparentes e foco em valor total (TCO)” e alerta que “premissas que não reflitam a realidade podem gerar distorções na proposta”, concluindo que “é fundamental padronizar premissas para comparar propostas de forma justa”. Valadão acrescenta que a RFP “deve estar aberta a discussões sobre o escopo do contrato” e considerar aspectos qualitativos. Macarrão desloca o foco para a execução: “mais importante do que uma RFP bem estruturada é a capacidade da locadora e cliente construírem uma gestão conjunta do contrato”.

O QUE A RFP DEVE EXIGIR · recomendação CCGM e Economizar Combustível

Comitê multidisciplinar: papéis definidos na RFP – poder de veto técnico para Frota e Segurança do Trabalho, negociação comercial restrita a preço para Compras, validação técnica e jurídica antes do envio da proposta. **Equalização das propostas:** premissas idênticas para todas as concorrentes e rodada prévia de alinhamento técnico e de SLA antes da abertura das propostas comerciais. **Críticos de seleção:** avaliação pelo custo total de propriedade (TCO), e não pela parcela, com scorecard público que contemple a capacidade operacional e inclua ao menos uma locadora regional. **Gestão do contrato:** indicadores, ritos de revisão e cláusulas flexíveis de ajuste de escopo – quilometragem, por exemplo – definidos desde a assinatura, para que uma mudança de perfil não exija refazer o contrato.

Da terceirização passiva à governança ativa

A terceirização só funciona quando o contrato reflete a realidade técnica da ponta, e não apenas a conveniência operacional do prestador. Parceria não é dado de partida: é construção baseada em dados e cláusulas inatacáveis. O gestor moderno garante o SLA, a segurança do colaborador e o caixa livre de taxas invisíveis. Quem não audita paga a conta do outro. ■

CRÉDITOS – Conceção, apuração e entrevistas com gestores de frota: CCGM e Economizar Combustível. Articulação dos gestores entrevistados e consulta às locadoras: AIAFA Brasil, com Paula Rodrigues. Agradecimento aos gestores Diogo Rodriguez (Sinaf), Eduardo Pires, Eduardo Camargos (Ultraz), Marcos Ribeiro (Verisure), Marton Kiss (Solenis), Rafael Péres (Mercado Livre) e Victor Álvaro (GE HealthCare). Imagens: economizarcombustivel.com.br

Este trabalho nasceu de conversas com gestores. Se a sua operação vive algum dos problemas descritos aqui – ou resolveu algum deles de um jeito que não está neste artigo –, o CCGM quer ouvir: contato@economizarcombustivel.com.br.

As análises refletem a visão dos autores e dos entrevistados, não necessariamente o posicionamento institucional da AIAFA Brasil



Elfo de Carvalho Neto
Conselheiro do CCGM



Marco Ramos
Cofundador do CCGM



Sergio Monteiro
Membro do CCGM e editor do economizarcombustivel.com.br



Escaneie o QR Code e leia o artigo completo:



Dia do Frotista é instituído oficialmente em São Paulo

Lei inclui a data no calendário oficial paulista e reconhece a contribuição estratégica dos profissionais de gestão de frotas para a mobilidade e a eficiência das operações

Os profissionais de gestão de frotas ganharam um reconhecimento oficial no Estado de São Paulo com a Lei nº 18.489/2026, que instituiu o Dia do Frotista no calendário paulista: 19 de agosto.

A oficialização do Dia do Frotista representa um marco para o setor ao reconhecer institucionalmente os profissionais que atuam na gestão de frotas e na mobilidade corporativa. Responsáveis pelo planejamento e pela gestão das frotas corporativas, esses profissionais contribuem para tornar as operações mais eficientes, seguras e alinhadas aos objetivos das organizações. Apesar da importância dessa atividade, até então os profissionais de frotas não contavam com uma data oficial de reconhecimento no Estado.

A proposta foi idealizada por Gleyson Viri, cofundador do Comitê de Gestores de Frota e Mobilidade de São Paulo (CGFM-SP), e apresentada pelo deputado estadual André Bueno (PL-SP), autor do Projeto de Lei nº 595/2025, que deu origem à lei.

"Valorizar o profissional de frota é reconhecer o papel de quem planeja, organiza, controla e mantém em movimento uma das atividades mais importantes para o desenvolvimento econômico do país. O dia 19 de agosto passa a ser, oficialmente, uma data de reconhecimento, respeito e valorização daqueles que fazem a gestão da mobilidade acontecer", afirma Viri.



Tiago Moraes/CGFM-SP



“A data reforça a valorização de uma profissão essencial para empresas, órgãos públicos e toda a cadeia logística nacional”

Segundo o conselheiro, o Dia do Frotista abre espaço para ações de reconhecimento e valorização desses profissionais, contribuindo para fortalecer a cultura da gestão de frotas e o desenvolvimento do setor.

Uma mobilização que resultou em lei

"Essa vitória é resultado da união, da persistência e do trabalho coletivo de profissionais que acreditam na valorização da nossa atividade e no fortalecimento da gestão de frotas no Brasil", comemora Fernando Augusto da Paz, cofundador e conselheiro do CGFM-SP.

Para Da Paz, a oficialização do Dia do Frotista reflete o trabalho desenvolvido pelo Comitê ao longo dos últimos três anos. Segundo ele, a iniciativa integra uma série de ações voltadas à valorização dos profissionais de gestão de frotas e de mobilidade.

"A aprovação dessa lei no maior centro financeiro do País é um marco de grande relevância, que demonstra a importância e o impacto do gestor de frotas. Isso evidencia que, unidos, somos muito mais fortes e capazes de alcançar resultados expressivos", afirma Da Paz.

A mobilização do CGFM-SP pela valorização dos gestores de frotas segue agora em âmbito nacional. O Comitê participa das discussões em torno do Projeto de Lei nº 5.383/2025, apresentado pelo senador Marcos Pontes (PL-SP), que propõe a criação do Dia Nacional do Gestor de Frotas.

A **AIAFA Brasil** parabeniza o CGFM-SP e todos os profissionais envolvidos nessa mobilização pela valorização dos gestores de frotas e de mobilidade. A entidade considera que as iniciativas ampliam a visibilidade desses profissionais e representam mais um passo na profissionalização da gestão de frotas, agenda que a **AIAFA Brasil** defende e incentiva por meio de suas atividades. ■

Liana Aguiar



Conselheiros do CGFM-SP durante audiência pública no Senado Federal sobre a profissionalização e o reconhecimento dos gestores de frotas em âmbito nacional



GUIA FROTAS 2026



MONTADORAS

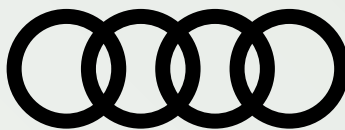
AUDI	25
BMW	25
BYD	26
CHEVROLET	26
FORD	27
HONDA	27
HPE AUTOMOTORES	28
HYUNDAI	28
KIA	29
MERCEDES-BENZ	29
NISSAN	30
TOYOTA	30
RENAULT GEELY DO BRASIL	31
STELLANTIS	32
VOLKSWAGEN	33
VOLVO	33

SERVIÇOS PARA FROTAS

GM FLEET	36
MOVIDA	36
AYVENS	37
GEOTAB	38
LIGHTMETRICS VIDEO TELEMETRIA	39
INFLEET	40
JATO	41



Audi



MARCA

Audi

MODELOS

A3 Sedan
A3 Sportback
RS 3
A5 Sedan
A5 Avant
A6 Sportback e-tron
A6 Avant e-tron
RS 6 Avant
Q3
Q3 Sportback
Q5
SQ5
SQ5 Sportback
Q6 e-tron
SQ6 Sportback e-tron
Q7
Q8 Sportback
RS Q8
e-tron GT
RS e-tron GT

DIRETOR DE VENDAS

Renato Celiberti

GERENTE DE VENDAS CORPORATIVAS

Diego Canha
 (11) 99829-4968
 diego.canha@audi.com.br

VENDAS CORPORATIVAS

Elder Pari
 (11) 94326-3857
 elder.pari@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



MARCA

BMW

MODELOS

320i
330e
420i
530e
X1 / X2 / X6 / X7
X5
iX1 / iX2
i4



MARCA

MINI

MODELOS

Cooper E/SE
JCW E
Cooper S 3P
JCW
Cooper S Cabrio
JCW Cabrio
Cooper S 5P
Aceman E/SE
JCW Aceman E
JCW Countryman ALL4
Countryman SE ALL4

VENDAS CORPORATIVAS BMW

Marcus Sanches
 vendas.corporativas@bmw.com.br
 marcus-vinicius-621a55248

VENDAS CORPORATIVAS MINI

Bianca Oliveira
 vendas.corporativas@bmw.com.br
 Bianca Marussi | LinkedIn

VENDAS CORPORATIVAS BMW

Luis Basgal
 luis-fernando.basgal@bmw.com.br

ENDEREÇO

BMW Group Brasil
Av. Dr. Chucri Zaidan, 1240, 23º floor
Ed. Golden Tower, Morumbi Corporate
São Paulo, SP - CEP 04711-130
 (11) 5186 0610
 vendas.corporativas@bmw.com.br
 www.bmw.com.br/vendascorporativas

BYD BRASIL



GERENTE NACIONAL DE VENDAS DIRETAS E PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Bianca Santos
T (11) 96320-9672



REGIONAL SALES ANALYST

Kelly Carvalho
T (11) 97657-9977



REGIONAL SALES ANALYST

Marcus Oliveira
T (11) 97679-2486



GERENTE REGIONAL

Jorge Facure
T (11) 98786-0465



GERENTE REGIONAL

Sergio Mezadri
T (11) 94784-7034



SUPERVISORA REGIONAL

Luciana Daniel
T (11) 97672-0833



SUPERVISOR REGIONAL

Alexandre Santo
T (11) 94294-0033

MARCA

BYD

VEÍCULOS ELÉTRICOS

BYD Dolphin Mini
BYD Dolphin
BYD Dolphin SE
BYD Han
BYD Seal
BYD Sealion 7
BYD Tan

VEÍCULOS HÍBRIDOS

BYD Atto 2
BYD Atto 8
BYD King
BYD Song Pro
BYD Song Plus
BYD Song Premium
BYD Shark

ENDEREÇO

BYD Brasil
Av. Dr. Chucri Zaidan, 1240, 16º andar
Vila São Francisco
São Paulo, SP - CEP 04711-130
T (11) 97657 7037
W www.byd.com.br

Ford Pro™



MARCA

FORD PRO™

MODELOS

Ranger Cabine Chassi XL
Ranger Cabine Simples XL
Ranger Cabine Dupla XL
Ranger Cabine Dupla XLS
Transit Minibus 14+1
Transit Minibus 17+1
Transit Vidrada L3H2 Longa Teto Médio
Transit Vidrada L4H3 Extra Longa Teto Alto
Transit Furgão L2H3 10,7 m³
Transit Furgão L3H3 12,4 m³
Transit Furgão Cargo L2H3 10,7 m³
Transit Furgão Cargo L3H3 12,4 m³
Transit Chassi L4H1 3,5 t
Transit Chassi L4H1 4,7 t
E-Transit Furgão L3H3 12,4 m³

ENDEREÇO

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



GERENTE NACIONAL DE VENDAS E MKT - FORD PRO™

Ivan Nakano
E inakanoj@ford.com



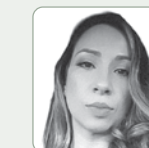
GERENTE REGIONAL DE VENDAS FORD PRO™

Flavio Meira
T (11) 99800-6194
E fmeira1@ford.com



GERENTE REGIONAL DE VENDAS FORD PRO™

Roberto Fener
T (11) 99726-7049
E rfener1@ford.com



COORDENADORA DE MOBILIDADE E NOVOS NEGÓCIOS

Ana Carloni
T (11) 97660-7696
E carloni@ford.com

Chevrolet



GERENTE SÊNIOR DE VENDAS DIRETAS

Flávia Alonso
T (11) 97285-9887
E flavia.alonso@gm.com



GERENTE DE VENDAS DIRETAS RETAIL - NACIONAL

Renato Silva
T (11) 99860-5498
E renatoheiffig.silva@gm.com



GERENTE DE VENDAS DIRETAS BIG FLEETS & CORPORATE - DIVISÃO SUL

Fernando P. Mejuto
T (11) 95060-2778
E fernando.mejuto@gm.com



GERENTE DE VENDAS DIRETAS GOVERNO & CORPORATE - DIVISÃO NORTE

Mariana Rangel
T (11) 95673-7856
E mariana.f.rangel@gm.com

MARCA

Chevrolet

MODELOS

Onix
Onix Plus
Spin
Sonic
Tracker
Equinox
Trailblazer
Montana
S10
Silverado
Spark EUV
Captiva EV
Blazer EV RS

ENDEREÇO

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

VENDAS DIRETAS

W www.chevrolet.com.br
W www.chevrolet.com.br/vendas-diretas



HONDA

MARCA

Honda

MODELOS

New City Sedan
New City Hatch
New HR-V
New WR-V

ENDEREÇO

Honda Automóveis do Brasil
Est. Mun. Valêncio Calegari, 777
Rua Interna, 09 Prédio 1A
Nova Veneza - Sumaré, SP
CEP 13181-903
W www.honda.com.br/automoveis

Honda

SUPERVISOR - VENDAS ESPECIAIS

Diogo Domingos
T (19) 98430-2732
E diogo_domingos@honda.com.br

CONSULTOR - VENDAS ESPECIAIS

Diego Casemiro
T (19) 95321-0290
E diego_casemiro@honda.com.br

CONSULTORA - VENDAS ESPECIAIS

Roberta F. T. Mendes
T (19) 98443-3775
E roberta_mendes@honda.com.br

HPE Automotores

**DIRETOR EXECUTIVO COMERCIAL E DE PÓS-VENDAS**

Jack Nunes
T (11) 5694-2700
E jacknunes@hpeautos.com.br

**GERENTE-EXECUTIVO COMERCIAL**

Marcos Marques
T (11) 5694-2700
E marcosmarques@hpeautos.com.br

**GERENTE DE VENDAS DIRETAS**

Renner Ramos

**GERENTE DE VENDAS VAREJO**

Michel Crozatti

**GERENTE-EXECUTIVO DE PÓS-VENDAS**

Fabio Maggion

**GERENTE COMERCIAL DE PÓS-VENDAS**

Fabio Francisco da Silva

**GERENTE DE SERVIÇOS PÓS-VENDAS**

Josiene de Lourdes Pires

**GERENTE HPE SEGUROS**

Gabriela Brito



MARCA
Mitsubishi

MODELOS
Triton
Outlander PHEV
Eclipse Cross

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



MARCA
Suzuki

MODELOS
eVitara



KIA

**DIRETOR COMERCIAL**

Daniel Brenn
E daniel.brenn@kia.com.br

**GERENTE DE VENDAS**

Danilo de Lima Santos
E danilo.santos@kia.com.br

**DIRETOR TÉCNICO**

Gabriel Loureiro
E gabriel.loureiro@kia.com.br

MARCA
Kia

MODELOS
Stonic
Sportage
Niro
Sorento
Carnival
EV5
EV9
Bongo

SOBRE A KIA BRASIL

A Kia (www.kia.com.br) é uma marca de mobilidade global com a visão de criar soluções de mobilidade sustentável para consumidores, comunidades e sociedades em todo o mundo. Fundada em 1944, a Kia fornece soluções de mobilidade há mais de 80 anos. Com 52.000 funcionários em todo o mundo, presença em mais de 190 mercados e 13 fábricas em 8 países, a empresa comercializa cerca de três milhões de veículos por ano.

No Brasil, a Kia está presente desde 1992 por meio da distribuição do Grupo Gandini, que já comercializou mais de 460 mil veículos da marca no país e conta atualmente com cerca de 70 concessionárias em todo o território nacional.

A Kia está liderando a popularização de veículos híbridos e elétricos e desenvolvendo uma gama crescente de serviços de mobilidade, incentivando milhões de pessoas em todo o mundo a explorar as melhores maneiras de se locomover. O slogan da marca 'Movement that inspires' reflete o compromisso da Kia de inspirar os consumidores por meio de seus produtos e serviços.

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

Hyundai

**DIRETOR COMERCIAL**

Oscar Castro
E oscar.castro@hyundai-brasil.com

**GERENTE DE VENDAS DIRETAS**

Antonio Martins Alonso Junior
E antonio.alonso@hyundai-brasil.com

**SUPERVISOR DE VENDAS DIRETAS**

Elcio Tomohiro Okamura
E elcio.okamura@hyundai-brasil.com

**CONSULTOR - VENDAS DIRETAS - REGIÃO ESTADO DE SÃO PAULO**

Leandro Martins Caires
T (11) 99617-0076
E leandro.caires@hyundai-brasil.com

**CONSULTORA - VENDAS DIRETAS - REGIÕES NORTE / NORDESTE / CENTRO OESTE**

Bárbara Lago
T (61) 99868-4747
E barbara.lago@hyundai-brasil.com

**CONSULTOR - VENDAS DIRETAS - REGIÕES SUL + MG / ES / RJ**

João Carlos Rehlander
T (11) 97366-4420
E joao.rehlander@hyundai-brasil.com

**SUPERVISORA - VENDAS A GOVERNO**

Susimara Monteiro
T (11) 97486-6308
E susimara.tsuzuku@hyundai-brasil.com

MARCA
Hyundai

MODELOS
HB20
HB20 1.0 12V FLEX COMFORT MT
i20
i20 1.0 12V FLEX COMFORT MT
i20 1.0 12V FLEX LIMITED MT
i20 1.0 TGD1 12V FLEX LIMITED AT
i20 1.0 TGD1 12V FLEX PLATINUM AT
i20 1.0 TGD1 12V FLEX ULTIMATE AT
Creta
CRETA 1.0 TGD1 12V FLEX COMFORT AT
CRETA 1.0 TGD1 12V FLEX LIMITED AT
CRETA 1.0 TGD1 12V FLEX PLATINUM C/ TETO SOLAR AT
CRETA 1.0 TGD1 12V FLEX N LINE e DUAL TONE AT
CRETA 1.6 GASOLINA ULTIMATE AT e DUAL TONE AT
Kona
KONA 1.6 HYBRID ULTIMATE HEV AT
KONA 1.6 HYBRID SIGNATURE HEV AT
Palisade
PALISADE 3.8 GDI GASOLINA 4X4 SIGNATURE AT

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



Mercedes-Benz

**CEO**

Ronald Koning

**GERENTE DE VENDAS**

Fabio Fernandes da Silva
E fabio.f.silva@mercedes-benz.com

**GERENTE REGIONAL**

Luiz Giovanni Giordano
T (11) 97362 8150
E luiz.giovanni@mercedes-benz.com

ENDEREÇO

Mercedes-Benz Cars & Vans Ltda
Av. do Café 277 - Jabaquara
São Paulo, SP
CEP 04311-900
E vc@daimler.com
W www.mercedes-benz.com.br

MARCA

Mercedes-Benz
CLA 200 AMG Line
GLA 200 Progressive
GLA 200 AMG Line
GLA 200 Night Edition
GLB 220 4M Progressive
GLB 220 4M AMG Line
GLB 220 4M Night Edition
C 200 AMG Line
C 300 AMG Line
GLC 300 4MATIC AMG Line
GLC 300 4MATIC Coupé AMG Line
E 300 Exclusive
GLE 450 d 4MATIC AMG Line
GLE 450 d 4MATIC Coupé AMG Line
GLS 450 4MATIC AMG Line
V 300 Avantgare
V 300 Elegance

Mercedes-AMG
AMG CLA 35 4MATIC
AMG CLA 45 S 4M
AMG GLA 35 4MATIC
AMG GLB 35 4MATIC
AMG C 63 S E Performance
AMG GLC 43 4MATIC
AMG GLC 53 4MATIC
AMG GLC 43 4MATIC Coupé
AMG GLC 53 4MATIC Coupé
AMG GLC 63 S E-Performance Coupé
AMG GLE 53 4MATIC+
AMG GLE 63 S 4MATIC+ Coupé
AMG S 63 E Performance
S 580 4MATIC
AMG SL 63 S E Performance
AMG GT 63 S E Performance 2-Dr
AMG G 63
AMG G 63 MANUFATUR

Mercedes 100% elétricos
GLB 250+ Electric

Nissan



GERENTE DE VENDAS DIRETAS
Rodrigo Nawotsuka
 (11) 98343-0086



COORDENADOR DE VENDAS DIRETAS
Bruno Paulucci
 (11) 95648-9106



CONSULTOR COMERCIAL - SP E GRANDES CONTAS E CONTAS GLOBAIS
Saul Bark
 (11) 98416-7161



CONSULTOR COMERCIAL - SP E VENDAS A GOVERNO
Claudinei Soeiro
 (21) 98144-8182



CONSULTOR COMERCIAL - SUDESTE E SUL
Marcos Balassiano
 (21) 96728-6566



CONSULTORA COMERCIAL - CENTRO OESTE, NORTE E NORDESTE
Érica Gonçalves
 (11) 99697-9729

MARCA

Nissan

MODELOS

Kait

Active / Sense / Advance / Exclusive

Kicks

Sense / Advance / Exclusive / Platinum

Versa

Sense / Advance / Exclusive

ENDEREÇO

Nissan do Brasil Automóveis Ltda
 THERE CORPORATE - BROOKLING
 Av. Engenheiro Luís Carlos Berrini, 105 - 12º andar
 São Paulo, SP
 CEP 04571-010
 www.nissan.com.br

Toyota



GERENTE NACIONAL DE VENDAS DIRETAS
Keyla Bisognini
 (11) 97120-8646
 kbisognini@toyota.com.br



VENDAS ESPECIAIS E GOVERNO
Murilo Golfetti
 (11) 96482-6912
 mgolfetti@toyota.com.br



VENDAS ESPECIAIS E GOVERNO
Danilo Massini
 (15) 99838-3299
 danilo.massini@toyota.com.br



VENDAS ESPECIAIS E GOVERNO
Veronica Almeida Prado
 (15) 99600-2237
 vprado@toyota.com.br

MARCA

Toyota

MODELOS

Yaris Cross

XR

XRE

XRX

XRE Hybrid

XRX Hybrid

Corolla SD

GLi Hybrid

XEi

Altis Premium Hybrid

Corolla Cross

XR

XRE

XRX Hybrid

Hiace

Passageiro

Furgão

Hilux

Cabine Simples

Chassi & Cabine

Transmissões Manual e Automática

Cabine Dupla

Standard Power Pack Automática

SR Automática

SRV Automática

SRX Automática

SW4

PLATINUM 5 e 7 lugares

RAV4

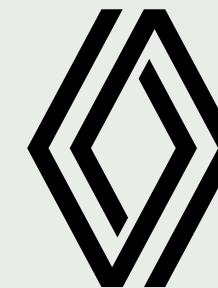
S Hybrid

SX Hybrid

ENDEREÇO

Toyota do Brasil Ltda
 Avenida Toyota - 9005
 Itavuvu - Sorocaba / SP
 CEP 18079-755
 (15) 4331 5199
 www.toyota.com.br

Renault Geely do Brasil



MARCA

Renault

MODELOS

Kwid

Kwid Evolution 1.0

Kwid Techo 1.0

Kwid Outsider 1.0

Duster

Duster Intense Plus 1.6 MT

Duster Intense Plus 1.6 CVT

Duster Iconic Plus 1.6 CVT

Duster Iconic Plus 1.3 TCe

Kardian

Kardian Evolution MT 1.0T

Kardian Evolution AT 1.0T

Kardian Techno AT 1.0T

Kardian Iconic AT 1.0T

Kardian Vibe MT 1.0T

Megane

Megane E-Tech

Boreal

Boreal Evolution 1.3 Tce

Boreal Techno 1.3 Tce

Boreal Iconic 1.3 Tce

Koleos

Koleos E-Tech Esprit Alpine

Kangoo

Kangoo Advanced 1.6

Kangoo E-Tech

Master

Master Chassi Cabine

Master PRO L1H1/L2H2/L3H2

Master Furgão L1H1/L2H2/L3H2

Master Vitre L3H2

Master Minibus



MARCA

Geely

MODELOS

EX-2

Geely EX2 PRO

Geely EX2 MAX

EX-5

Geely EX5 PRO

Geely EX5 MAX

EX-5 EM-i

Geely EX5 EM-i PRO

Geely EX5 EM-i MAX

Geely EX5 EM-i ULTRA

DIRETOR DA DIVISÃO DE VENDAS A EMPRESAS



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



GERENTE COMERCIAL
Jonathas Costa
 (11) 98369-8529
 jonathas.costa@renault.com



CONSULTOR DE MARKETING
Victor Durán
 (11) 99600-1699
 victor.duran@renault.com



CONSULTOR DE GRANDES CONTAS
Valdemir Neves Filho
 (11) 98598-9720
 valdemir.de-oliveira@renault.com



CONSULTOR DE GRANDES CONTAS
Paulo Figueiredo
 (11) 98372-2392
 paulo.figueiredo@renault.com



SUPERVISOR DE FROTA DE PROXIMIDADE
Bruno Gonsales
 (11) 96863-5305
 bruno.gonsales@renault.com



CONSULTOR DE LOCADORAS
Rodrigo Caetano
 (11) 96387-6849
 rodrigo.caetano@renault.com

ENDEREÇO

Renault Geely do Brasil
 Rua Fidêncio Ramos, 223 - Vila Olímpia
 São Paulo, SP
 CEP 04551-010
 (11) 2184 8300
 www.renault.com.br
 www.geelybrasil.com.br

STELLANTIS



VP DE VENDAS DIRETAS STELLANTIS
BRASIL E VEÍCULOS COMERCIAIS LEVES
PARA A AMÉRICA DO SUL

Fábio Meira
fabio.meira@stellantis.com



DIRETOR LCV LATAM

Ricardo Carreira
ricardo.carreira@stellantis.com



GERENTE KEY ACCOUNTS STELLANTIS

Carlos Reine
carlos.reine@stellantis.com



GERENTE NACIONAL VENDAS DIRETAS
JEEP, PEUGEOT E CITROËN

Alexandre Pascoal
alexandre.pascoal@stellantis.com



GERENTE NACIONAL DE VENDAS DIRETAS
FIAT, RAM E LEAPMOTOR

Manoel Sodre
manoel.sodre@stellantis.comfoto



GERENTE NACIONAL VENDAS DIRETAS
GOVERNO

Paulo Goddard
paulo.goddard@stellantis.com



GERENTE NACIONAL DE MARKETING
VENDAS DIRETAS STELLANTIS

Graziela Kamei
graziela.kamei@stellantis.com

ENDEREÇO

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

MARCA
FIAT

MOBI Like 1.0 Flex 4P · Trekking 1.0 Flex 4P
ARGO 1.0 Flex 4P · Drive 1.0 Flex 4P · Drive 1.3 AT Flex · Trekking 1.3 AT Flex · Trekking 1.3 MT Flex
CRONOS Drive 1.0 MT Flex · Drive 1.3 MT Flex · Drive 1.3 AT Flex · Precision 1.3 AT Flex
PULSE Drive MT 1.3 Flex · Drive 1.3 AT Flex · Turbo 200 Flex AT Abarth Turbo 270 Flex AT 4P · Audace Turbo 200 Hybrid Flex AT · Impetus Turbo 200 Hybrid Flex AT
FASTBACK Turbo 200 Flex AT · Limited Edition Turbo 270 Flex AT · Abarth Turbo 270 Flex AT · Audace Turbo 200 Hybrid Flex AT · Impetus Turbo 200 Hybrid Flex AT
STRADA Endurance Cabine Plus 1.3 Firefly · Freedom Cabine Plus 1.3 8V Flex · Freedom Cabine Dupla 1.3 8V Flex · Volcano CD 1.3 8V MT Flex · Volcano CD 1.3 8V AT Flex · Ranch CD Turbo 200 AT Flex · Ultra CD Turbo 200 AT Flex
TORO Endurance Turbo 270 AT6 Flex · Freedom Turbo 270 AT6 Flex · Volcano MHEV Flex T270 AT6 · Volcano Turbodiesel 4x4 AT9 · Ultra MHEV Flex T270 AT6 · Ranch Turbodiesel 4x4 AT9
TITANO Endurance Turbodiesel MT · Volcano Turbodiesel AT Ranch Turbodiesel AT
FIORINO Endurance 1.3 Flex
SCUDO Cargo 2.2 TD 4P · Multi 2.2 TD 4P
DUCATO Cargo 11,5M · Maxicargo 13M 2.2 Turbodiesel Maxicargo 13M · Multi 13M · Comfort 18L · Minibus Comfort 18L · Minibus Executivo 17L

MARCA
JEEP

RENEGADE Altitude T270 4X2 · Longitude T270 MHEV 4X2 Sahara T270 MHEV 4X2 · Willys T270 4X4
COMPASS Sport T270 Flex · Longitude T270 · Serie S T270 · Blackhawk Hurricane Flex
COMMANDER Longitude T270 7L · Limited T270 MHEV · Overland Diesel · Overland T270 MHEV · Blackhawk Hurricane Flex

MARCA
RAM

RAMPAGE Rebel 2.2L Turbodiesel · Laramie 2.2L Turbodiesel Laramie 2.0L Turbo Flex · R/T 2.0L Turbo Flex · Bighorn 2.2L Turbodiesel
Dakota Bighorn 2.2L Turbodiesel · Warlock 2.2L TurboDiesel Laramie 2.2L TurboDiesel
Ram 1500 Laramie Nigth Edition 3.0L Biturbo Gasolina
Ram 2500 Laramie 6.7L Turbodiesel
Ram 3500 Laramie Night Edition 6.7L Turbodiesel · Limited Longhorn 6.7L Turbodiesel

MARCA
PEUGEOT

208 Allure Turbo AT · GT Hybrid AT · Style 1.0 MT · Active Turbo AT
2008 Active · Allure · GT Hybrid
Expert Cargo · Vitre
Partner Rapid Business
Boxer Furgão L3H2 · Cargo L3H2 · L3H2 Minibus Comfort 17+1L · L3H2 Minibus Luxo 15+1L

MARCA
CITROËN

C3 Live 1.0 MT · Live Plus 1.0 MT · Live GO 1.0 MT · Live Pack 1.0 MT · You! Turbo 200 AT · Feel 1.0 MT · Feel Plus 1.0 MT · XTR
Basalt Feel 1.0 MT · Feel Turbo 200 AT · Shine Turbo 200 AT · Dark Edition
Aircross Feel Turbo 200 AT 5L · Feel Turbo 200 AT 7L · XTR Turbo 200 AT 7L · Shine Turbo 200 AT 7L
e-Jumpy Cargo
Jumpy Vitre 2.2 Turbo Diesel · Cargo 2.2 Turbo Diesel
Jumper Cargo L3H2 2.2 Turbo Diesel · Furgão L3H2 2.2 Turbo Diesel · Vitre L3H2 2.2 Turbo Diesel · Minibus Luxo 15 +1L · Minibus Comfort 17+1L

MARCA
LEAPMOTOR

B10 Elétrico
C10 Elétrico · Ultra-Híbrido

Volkswagen



GERENTE NACIONAL DE VENDAS CORPORATIVAS
Christiano Miranda Ribeiro



SUPERVISOR VENDAS CORPORATIVAS
Leandro Carrano Ferreira da Costa



SUPERVISORA VENDAS CORPORATIVAS
Gisele Oliveira
(11) 99332 1475
gisele.oliveira@volkswagen.com.br

ENDEREÇO

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

MARCA
Volkswagen

MODELOS

Polo Track · Sense · Highline TSI AT · Robust

Saveiro Robust CS 1.6 · Robust CD 1.6 · Trendline CS 1.6 · Extreme

Virtus Sense · TSI MQ · TSI AQ · Comfortline TSI AT · Highline TSI AT · Exclusive 250 TSI AT

Nivus Comfortline 200 TSI AT · Highline 200 TSI AT · GTS

T-Cross 200 TSI AT · Comfortline 200 TSI AT · Highline 250 TSI AT · Extreme 250 TSI AT · Sense

Tera MPI MT · TSI MT · Comfortline AT · Highline AT

Jetta GLI 2.0 350 TSI AT

TAOS Comfortline 250 TSI AT · Highline 250 TSI AT

Amarok Highline Cabine Dupla 3.0 V6 AT · Extreme Cabine Dupla 3.0 V6 AT

Tiguan

VOLVO

Volvo

MARCA
Volvo

MODELOS

EC40
Plus Single Motor
Twin Motor Performance Black Edition
Ultra Twin Motor Performance

EX30
P5 Plus
P8 Awd Cross Country
P5 Long Range Ultra
P8 Awd Ultra

EX40
Plus Single Motor
Twin Motor Performance Black Edition
Ultra Twin Motor Performance

EX90
Ultra Twin Motor Performance

XC60
T8 Long Range Plus
Polestar T8
T8 Long Range Ultra Dark
T8 Long Range Ultra

XC90
T8 Long Range Plus T8
T8 Long Range Ultra Dark T8
Long Range Ultra T8

RESPONSÁVEL VENDAS CORPORATIVAS

Christian Becker Sahd
(11) 94533-4029
christian.sahd@volvocars.com

ENDEREÇO

Volvo Car Brasil Importação e Comércio de Veículos Ltda
Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 1909
20º andar, conjunto 201 - Torre Norte
São Paulo, SP
CEP 04543-907
www.volvocars.com

Associe-se!



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

Entre no site www.br.aiafa.com e preencha seus dados profissionais no menu "Associe-se".

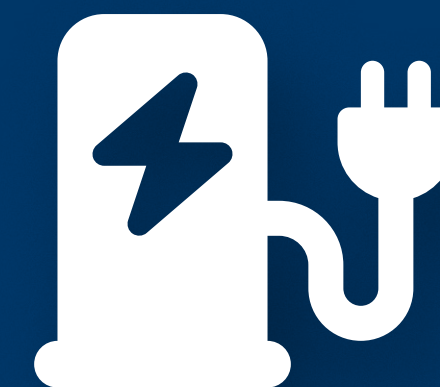
Associando-se, você receberá exemplares da revista **AIAFA News** em sua empresa e estará sempre atualizado com notícias do setor de frotas e informações sobre os eventos que a **AIAFA** realiza.

A adesão e o recebimento da revista são gratuitos.

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



AIAFA Associação Internacional de Administradores de Frotas e de Mobilidade | BRASIL



GM Fleet



SERVIÇOS

A GM Fleet é uma solução de mobilidade inteligente que transforma a forma como empresas utilizam veículos no Brasil. Com foco em inovação, flexibilidade e praticidade, oferece soluções de gestão de frotas que atendem diferentes necessidades de mobilidade.

Nossa missão é simplificar a jornada dos gestores e condutores, proporcionando mais liberdade, eficiência e tranquilidade. Entendemos que cada cliente possui desafios e objetivos específicos e, por isso, desenvolvemos serviços sob medida que combinam segurança, tecnologia e gestão especializada.

Ao conectar empresas a soluções flexíveis, a GM Fleet ajuda a otimizar rotinas e operações, reduzir complexidades e abrir novos caminhos para um futuro mais ágil e eficiente.

Mobilidade inteligente começa aqui:

- Portfólio completo de modelos Chevrolet 0 km
- Conectividade OnStar e Wi-Fi nativo em modelos disponíveis
- Manutenções preventivas na Rede Chevrolet em todo o país
- Seguro, IPVA e documentação inclusa
- Suporte especializado 24h

ENDEREÇO

GM Fleet

TNU Ecoberrini. Av. das Nações Unidas, 12495

11º andar - Brooklin, São Paulo - SP

CEP 04548-004

www.gmfleet.com.br



GERENTE COMERCIAL NACIONAL

Pablo Moura

T (11) 93258-9747

E Pablo.Moura@gmfinancial.com



SUPERVISOR COMERCIAL

Carlo Menezes

T (11) 98241-8636

E Carlo.Menezes@gmfinancial.com



COMERCIAL REGIONAL HUNTER

Fernando Coelho

T (11) 91699-9420

E Fernando.Coelho@gmfinancial.com



COMERCIAL REGIONAL FARMER

Murilo Machulis

T (11) 99976-4853

E Murilo.Machulis@gmfinancial.com

Movida



A MOVIDA ALUGUEL DE CARROS | GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS

A Gestão e Terceirização de Frotas da Movida oferece soluções completas e personalizadas para empresas que buscam mais eficiência, controle e previsibilidade em suas operações. Com atendimento consultivo e especializado, simplificamos a gestão da frota para que nossos clientes possam focar no crescimento de seus negócios.

Ao terceirizar sua frota com a Movida, sua empresa reduz a complexidade operacional, otimiza recursos e conta com uma gestão estratégica alinhada aos objetivos do negócio. Com cobertura nacional, da disponibilização dos veículos ao suporte contínuo, entregamos soluções flexíveis que se adaptam às necessidades de cada operação.

Mais do que fornecer veículos, atuamos como parceiros estratégicos, contribuindo para operações mais produtivas, eficientes e preparadas para os desafios do mercado.

SOLUÇÕES

- Gestão e terceirização de frotas
- Planos flexíveis a partir de 1 veículo
- Soluções personalizadas para diferentes segmentos
- Frota diversificada, incluindo veículos blindados

BENEFÍCIOS

- Redução de custos e previsibilidade financeira
- Flexibilidade para acompanhar as demandas do negócio
- Mais eficiência na gestão da frota
- Mais foco no crescimento do negócio



DIRETOR COMERCIAL

Gian Carlo Martins Macarrão

T (11) 94502-8245

E gianmacarrao@movida.com.br



GERENTE GERAL COMERCIAL

Elaine Guimaraes Silva Barreto

T (11) 99529-4722

E elainebarreto@movida.com.br



GERENTE COMERCIAL - SÃO PAULO - CAPITAL

Claudia Mastellar Spigai

T (11) 95585-1528

E claudiamastellar@movida.com.br



GERENTE COMERCIAL - SÃO PAULO - INTERIOR

Renato Augusto Perim

T (11) 99998-2988

E renatoap@movida.com.br

ENDEREÇO

Movida Participações S/A

Rua Dr. Renato Pães de Barros, 1017 9º andar

Itaim Bibi - São Paulo, SP

CEP 04530-001

T 0800 722 2212

W www.movidafrotas.com.br

Ayvens



DIRETOR COMERCIAL

Alexandre Valadão

T (11) 98353-2827

E alexandre.valadao@ayvens.com

ENDEREÇO

Ayvens

Anel Rodoviário Celso Mello Azevedo, 15040

Alto Caiçaras, Belo Horizonte - MG

CEP 30750-222

T (11) 3003 4800

E contato.comercial@ayvens.com

W www.ayvens.com.br

in @ayvens

SERVIÇOS

A Ayvens é uma das principais empresas globais de mobilidade sustentável, comprometida em tornar a vida mais fluida. Há décadas, aprimoramos a mobilidade, oferecendo serviços completos de locação, terceirização, gestão de frotas e soluções de mobilidade multimodal para grandes corporações internacionais, pequenas e médias empresas.

Com mais de 13.000 colaboradores em 40 países, 3,1 milhões de veículos e uma das maiores frotas multimarcas de veículos elétricos do mundo, estamos em uma posição única para liderar o caminho rumo à emissão zero e impulsionar a transformação digital do setor de mobilidade.

Dê um passo à frente com sua frota.

Como seu parceiro de terceirização, gestão e mobilidade, estamos ao seu lado em cada etapa do caminho.

ALD Automotive e LeasePlan agora são Ayvens.

Better with every move.



Geotab

GEOTAB

SOBRE A GEOTAB

A Geotab é líder global em gestão de frotas, ativos e veículos conectados, video-telemetria e insights baseados em inteligência artificial. Com a confiança de mais de 100.000 clientes, de frotas pequenas e médias a empresas Fortune 500 e organizações do setor público, incluindo o governo federal dos EUA, a Geotab conta com mais de 6 milhões de assinaturas ativas e processa 100 bilhões de pontos de dados diariamente.

Há mais de 25 anos, a empresa investe em pesquisas pioneiras de dados e inovação para que parceiros e clientes transformem suas frotas e operações, tomando decisões mais rápidas e precisas, reduzindo custos e alcançando mais produtividade com frotas mais seguras e eficientes, ao mesmo tempo em que avançam em suas metas de sustentabilidade.

Por meio do seu dispositivo GO e da câmera de videotelemetria com IA GO Focus Plus, a Geotab coleta dados dos veículos e do comportamento dos motoristas, oferecendo aos gestores de frotas insights impulsionados por IA e soluções escaláveis, que se adaptam aos desafios de hoje e de amanhã. O GO Focus Plus vai além da telemetria tradicional ao combinar visão computacional e IA embarcada, permitindo detectar eventos de risco em tempo real, como distração, fadiga e manobras bruscas, e apoiar programas de treinamentos e prevenção de acidentes.

Seja melhorando a segurança dos motoristas e da frota, analisando o desempenho dos veículos e os padrões de condução, controlando as emissões de CO₂ ou otimizando o uso de combustível, a plataforma de gestão de frotas da Geotab transforma dados brutos em insights acionáveis e oferece mecanismos de predição que impactam diretamente a eficiência das operações.

Ao integrar tecnologia de ponta com expertise em transporte, a Geotab capacita empresas a entenderem diferentes cenários operacionais e a tomarem decisões mais inteligentes. Por meio da telemetria, da inteligência artificial (IA), da videotelemetria e do big data, ajuda a aprimorar estratégias corporativas e a preparar as frotas para os desafios do futuro.

Para saber mais, acesse www.geotab.com.br e siga-nos no Instagram e no LinkedIn ou visite o [nosso blog](#).



VICE-PRESIDENTE GEOTAB BRASIL
Eduardo Canicoba
@eduardocanicoba@geotab.com



LightMetrics Vídeo Telemetria

REDUZA ACIDENTES E RISCOS!

RideView é uma solução de vídeo telemetria completa que ajuda a reduzir o custo de operação para frotas através de melhores práticas de condução.

As frotas que utilizam o RideView reduziram o comportamento de condução de risco, como a distração, e o excesso de velocidade, que teve redução de até 86% em poucos meses.

Uma condução mais segura e menos arriscada significa menos acidentes, menos multas, economia em custos de seguro, redução de danos pessoais e materiais, melhora do tempo de operação dos veículos, entre outros benefícios.

O RideView possui a Inteligência Artificial mais eficiente em vídeo telemetria, com uma estratégia agnóstica de hardware que suporta várias dashcams a diferentes níveis de preço.

As vantagens incluem:

- Alerta ao condutor em tempo real.
- Vídeo sob demanda para saber o que aconteceu.
- Coaching do condutor na cabine utilizando IA de ponta em tempo real.
- Transmissão ao vivo do interior do veículo e da via.
- Múltiplas opções de dashcams.

ENDEREÇO

LightMetrics

@ contact@lightmetrics.co

W www.lightmetrics.co



GM LATAM
Tarik Sarhan
@ tarik.sarhan@lightmetrics.co



MOBI7

COORD. COMERCIAL

Renato Segui

@ renato.segui@localiza.com

C (41) 98836-0544

C 0800 787 1010

W www.mobi7.com.br



Veja o risco. Proteja a privacidade.

Segurança para frotas com o poder da IA.

38%

Redução de
acidentes em 1 ano

71%

Redução da
distração

8K+

Frotas
protegidas



Compatível com múltiplas
dashcams



Coaching em cabine com IA
Embarcada



Alertas em tempo real para
distração e excesso de
velocidade



Vídeo sob demanda, sem
vigilância constante

Junte-se aos líderes do setor que deixaram de acumular vídeos para agir com insights de segurança acionáveis com o RideView.

W www.lightmetrics.co

@ contact@lightmetrics.co

Videotelemetria e IA da Geotab.

Previna riscos na estrada com o Go Focus Plus.

Eventos mais comuns
Condução colada e o comportamento mais comum com 119 eventos nos últimos 14 dias.

Eventos de alta magnitude
3.074 EVENTOS

Pontuação do motorista
75,25

Geotab GO Focus Plus

GEOTAB

INFLEET



A cada 30 mil infrações, um acidente grave acontece. Enquanto ninguém está olhando, esse número vira risco de vida, passivo jurídico e custo que escala sem aviso na sua frota.

A INFLEET existe para mudar essa conta. Somos o Copiloto Inteligente para gestão de frotas: conectamos telemetria, vídeo e dados operacionais em decisões que antecipam o acidente, controlam o custo e tornam a operação mais sustentável.

SEGURANÇA COMO ESTRATÉGIA OPERACIONAL

Videotelemetria de 2 a 5 canais e sensores via rede CAN identificam fadiga, distração e condução de risco: antes do acidente, não depois do laudo.

CUSTO SOB CONTROLE DA DIRETORIA

Manutenção, abastecimento, multas e despesas consolidados em um único indicador de TCO por veículo, sem depender de planilha.

MAIS EFICIÊNCIA NO DIA A DIA

Menos infração, menos ociosidade e menos emissão.

DADO QUE VIRA DECISÃO

KPIs executivos prontos para a tomada de decisão, com dados acessíveis via API.

Com presença nacional e +1.300 clientes, esse é o resultado de quem já decidiu com a INFLEET: 40% menos excesso de velocidade, 83% menos uso de celular ao volante, 15% de economia em combustível e manutenção.

Vamos potencializar a gestão da sua frota? Fale com um especialista.



DIRETOR COMERCIAL

Henrique Lima

henrique.lima@infleet.com.br



COORDENADORA COMERCIAL

Maria Gabriela Sena

maria.sena@infleet.com.br

ENDEREÇO

INFLEET

Rua Dr. Amâncio de Carvalho, 182
Edifício Win Work Ibirapuera - Sala 411
Vila Mariana, São Paulo - SP
CEP 04012-080

(11) 98987-6405

comercial@infleet.com.br

infleet.com.br



JATO Dynamics

SERVIÇOS:

JATO é uma empresa global especializada em dados, inteligência de mercado e análises para o setor automotivo. Seus serviços são direcionados principalmente para empresas de aluguel, locação e gestão de frotas, oferecendo informações estratégicas que apoiam a tomada de decisão e o aumento da eficiência operacional.

A companhia fornece dados sobre veículos, custos operacionais, valores residuais e tendências de mercado, ajudando gestores a planejar e otimizar suas frotas com maior precisão. Suas soluções permitem um melhor controle de custos, suporte ao planejamento estratégico e maior previsibilidade nos investimentos.

Além disso, a JATO auxilia operadores de frotas na definição de estratégias de renovação de veículos, avaliação de desempenho e identificação de oportunidades de mercado. Com informações confiáveis e atualizadas, as empresas conseguem reduzir riscos, melhorar a rentabilidade e maximizar o retorno sobre os investimentos.

Por meio de sua expertise em inteligência automotiva, a JATO contribui para que seus clientes tomem decisões mais assertivas, impulsionando resultados financeiros e fortalecendo sua competitividade em um mercado cada vez mais dinâmico.

ENDEREÇO

JATO Dynamics Brasil

Rua Cincinato Braga 321, CJ - 101, 10º Andar
São Paulo, SP - CEP 01333-011

(11) 98944 7029

leasing.marketing@jato.com

www.jato.com/brasil



DIRETORA GLOBAL

LEASING & PROFESSIONAL SERVICES

Helen Fisk

helen.fisk@jato.com



DIRETOR DE VENDAS

Jesper Rolink

jesper.rolink@jato.com



DIRETOR DE VENDAS

Frederic Lopes

frederic.lopes@jato.com



DIRETOR GERAL, AMÉRICAS

Diego Vidrio

diego.vidrio@jato.com



GERENTE GERAL, BRASIL

Rafael Abe

rafael.abe@jato.com

AIAFA | News | Digital

A REVISTA PROFISSIONAL DOS GESTORES DE FROTAS E DE MOBILIDADE

Área de conteúdos exclusivos para gestores de frotas e de mobilidade

Inscreva-se na área restrita da **AIAFANews Digital**, uma plataforma dinâmica e construída por todos os gestores de frotas para gestores de frotas e de mobilidade.

Escaneie o QR Code e preencha o formulário



A plataforma de conteúdo exclusivo da **AIAFANews Digital** é uma parceria da **AIAFA Brasil** com o Comitê Corporativo dos Gestores de Mobilidade (CCGM).



AIAFA Associação Internacional de Administradores de Frotas e de Mobilidade | BRASIL



A frota, envelhecendo. Os custos, se renovando.

Renove frotas de aluguel a curto e longo prazo com dados que ajudam a **controlar custos** de manutenção e **maximizar margens**.



Agende uma conversa com um de nossos especialistas
JATO.com/Brasil





GUIA FROTAS 2026

GERENCIAMENTO DE MOBILIDADE: DA GESTÃO DE FROTAS À ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS

Transformar a administração da frota em uma ferramenta de geração de valor prepara as organizações para enfrentar desafios e construir operações mais eficientes e sustentáveis

A gestão de frotas vem ampliando seu papel dentro das organizações e assumindo uma posição cada vez mais estratégica para os resultados dos negócios. O que antes estava concentrado no controle de veículos e na gestão de custos operacionais passou a influenciar diretamente indicadores relacionados à produtividade, eficiência, sustentabilidade e competitividade.

Essa mudança acompanha a própria evolução do mercado de mobilidade. O avanço da conectividade, da telemetria e das plataformas digitais trouxe uma nova capacidade de monitoramento e análise, permitindo que gestores tenham uma visão mais ampla e integrada de suas operações. Hoje, administrar uma frota significa compreender como a mobilidade impacta toda a cadeia de valor da empresa.

Custos de manutenção, consumo de combustível, disponibilidade dos veículos, sinistralidade, experiência dos condutores, emissões de carbono e desempenho operacional não podem mais ser avaliados de forma isolada. Esses fatores estão interligados e exercem influência direta sobre os resultados corporativos. Por isso,

a mobilidade deixou de ser apenas uma atividade operacional para se tornar um tema estratégico nas decisões de negócios.

O POTENCIAL DOS DADOS

Nesse cenário, os dados ganham protagonismo. A capacidade de transformar informações em inteligência permite identificar oportunidades de melhoria, antecipar riscos e apoiar decisões mais assertivas. Organizações que utilizam indicadores de forma estruturada conseguem otimizar recursos, reduzir desperdícios e aumentar a eficiência de suas operações.

Ao mesmo tempo, cresce a importância da integração entre áreas. Uma gestão de mobilidade eficiente depende do alinhamento entre operações, financeiro, compras, recursos humanos, fornecedores e parceiros estratégicos. Quando essas conexões são fortalecidas, os ganhos vão além da redução de custos, contribuindo também para a qualidade dos serviços, a experiência dos usuários e a capacidade de adaptação às mudanças do mercado.

A agenda de sustentabilidade reforça ainda mais essa transformação. A busca por redução de emissões e maior eficiência energética tem levado empresas a revisar suas estratégias de mobilidade. A eletrificação das frotas é um importante componente desse movimento, mas não é o único. A otimização de rotas, a gestão adequada da manutenção e o uso racional dos recursos também são fundamentais para alcançar resultados consistentes.

Nesse contexto, o papel do gestor de frotas também evolui. Mais do que administrar ativos, esse profissional passa a atuar como um agente estratégico, contribuindo com informações e análises que apoiam decisões empresariais de longo prazo.

O futuro da mobilidade será cada vez mais conectado, inteligente e orientado por dados. As organizações que enxergarem a gestão de mobilidade como uma ferramenta de geração de valor estarão mais preparadas para enfrentar desafios, capturar oportunidades e construir operações mais eficientes e sustentáveis. Antes vista como uma função operacional, a mobilidade tornou-se um elemento estratégico para o crescimento dos negócios. ■

Hoje, administrar uma frota significa compreender como a mobilidade impacta toda a cadeia de valor da empresa



Patricia Lopes Prando
Diretora de Operações da Ayvens Brasil

ayvens
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP



FROTAS BRASILEIRAS ENTRE A ESTABILIDADE E A TRANSIÇÃO

O que revela o Barômetro de Frotas e Mobilidade 2026 do Arval Mobility Observatory

Uma das principais conclusões do levantamento é que os gestores de frotas estão cada vez mais dispostos a transformar um ativo imobilizado em um serviço previsível

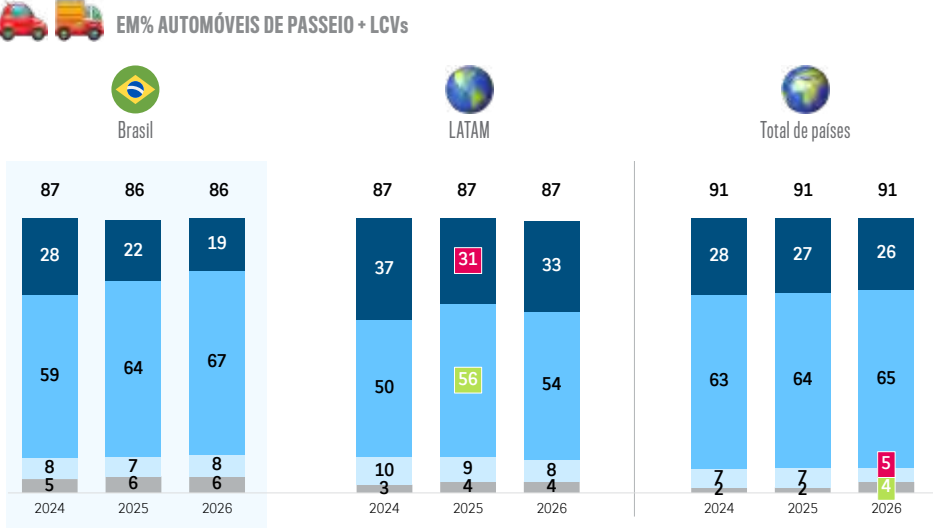
Todos os anos, o Arval Mobility Observatory ouve milhares de tomadores de decisão de frotas ao redor do mundo para entender como as empresas estão gerindo seus veículos e sua mobilidade corporativa. Na edição 2026 do nosso Barômetro de Frotas e Mobilidade, foram realizadas mais de 10 mil entrevistas em 33 países, incluindo 300 no Brasil. É um retrato rico, e um convite à reflexão: para onde caminha a gestão de frotas no país nos próximos anos?

Um primeiro dado chama atenção pela consistência: 86% das empresas brasileiras esperam que suas frotas permaneçam estáveis ou cresçam nos próximos três anos, repetindo o patamar dos dois anos anteriores – sinal de maturidade e de continuidade do investimento em frota própria, mesmo em um cenário macroeconômico que ainda exige cautela. Vale destacar que a fatia que projeta crescimento efetivo caiu de 22% para 19%, abaixo da média latino-americana, de 33%. Ou seja: o otimismo brasileiro é mais sóbrio, apoiado sobretudo na manutenção do tamanho atual da frota, não em sua expansão.

Essa cautela também aparece, de forma positiva, na forma como as empresas financiam seus veículos. Em 2026, a locação operacional/full-service leasing se consolidou como o principal método de fi-

POTENCIAL DE CRESCIMENTO DA FROTA

COMO LER OS RESULTADOS? No Brasil, em 2026, 86% das empresas esperam que sua frota permaneça estável ou aumente nos próximos 3 anos.



□ Total estável ou em crescimento ■ Aumentar ■ Permanecer estável ■ Diminuir ■ Não sabe

A8. Nos próximos três anos, você acredita que o número total de veículos da frota da sua empresa irá aumentar, diminuir ou permanecer o mesmo?
Base: empresas com veículos corporativos ~ 100%
X% significativamente maior / menor vs. onda anterior

Gráfico 1 - Potencial de crescimento da frota no Brasil (2024-2026). Fonte: Barômetro Arval Mobility Observatory 2026

nanciamento de frotas no Brasil, usada por 37% das empresas, salto relevante frente aos 25% de 2025, e já à frente da compra direta, que recuou de 57% para 40%.

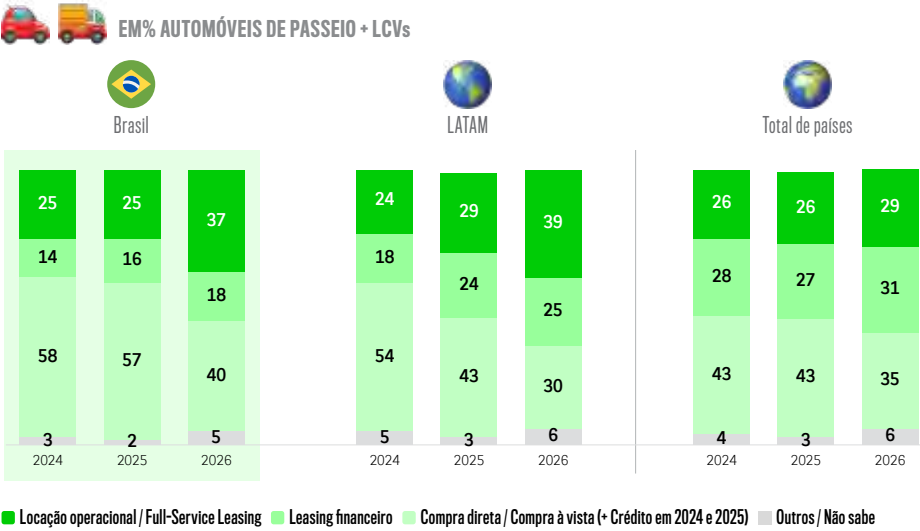
Essa é, para nós da Arval, uma das leituras mais importantes do Barômetro deste ano: gestores de frota estão cada vez mais dispostos a transformar um ativo imobilizado em um serviço previsível, com custos administrados e menor exposição a risco de residual, em um momento de incerteza sobre o valor futuro dos veículos.

Essa migração conversa com outro dado do estudo: 61% das empresas brasileiras já incluem veículos usados/seminovos em suas frotas, e 38% das que usam ou pretendem usar esse tipo de veículo também recorrem à locação operacional para financiá-lo.

O mix energético é outro capítulo em que o Brasil segue em ritmo próprio. A eletrificação de frotas ainda é limitada – apenas 7% das empresas já adotaram algum veículo eletrificado (HEV, PHEV ou

PRINCIPAL MÉTODO DE FINANCIAMENTO DA FROTA

COMO LER OS RESULTADOS? No Brasil, em 2026, 37% das empresas utilizam Locação Operacional / Full-Service Leasing como principal método para financiar seus veículos corporativos. Item "Crédito" excluído em 2026 – sem comparação com as ondas anteriores.



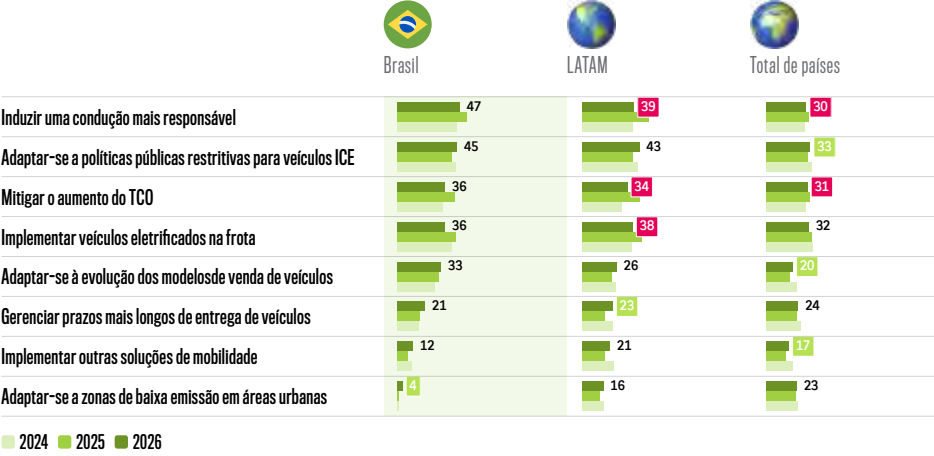
■ Locação operacional / Full-Service Leasing ■ Leasing financeiro ■ Compra direta / Compra à vista (+ Crédito em 2024 e 2025) ■ Outros / Não sabe

B2. Qual é hoje o principal método utilizado para financiar os veículos da sua empresa?
Base: empresas com veículos corporativos ~ 100%

Gráfico 2 - Principal método de financiamento da frota (2024-2026). Fonte: Barômetro Arval Mobility Observatory 2026

3 PRINCIPAIS DESAFIOS PARA A GESTÃO DE FROTAS NOS PRÓXIMOS 3 ANOS

COMO LER OS RESULTADOS? No Brasil, em 2026, 47% das empresas declaram que induzir uma condução mais responsável está entre os 3 principais desafios para a gestão de frotas nos próximos 3 anos.



ATL. Na sua opinião, quais serão os três principais desafios para a gestão de frotas nos próximos 3 anos?
Base: empresas com veículos corporativos ~ 100%
X% significativamente maior / menor vs. onda anterior

Gráfico 3 - Três principais desafios para a gestão de frotas nos próximos 3 anos (2026). Fonte: Barômetro Arval Mobility Observatory 2026

BEV) para automóveis de passeio –, mas a curva de consideração é animadora: 42% das empresas já utilizam ou consideram utilizar essas tecnologias nos próximos três anos.

A principal barreira segue sendo a infraestrutura: 67% das empresas apontam a falta de pontos de recarga como maior restrição, com destaque para a carência de estrutura nos próprios escritórios.

A transição energética das frotas brasileiras não depende só da oferta de veículos, mas de um ecossistema de recarga que ainda precisa amadurecer e onde provedores de mobilidade como a Arval têm papel ativo, já que 85% das empresas que utilizam leasing afirmam que seu fornecedor influencia diretamente as escolhas de mix energético.

O gestor de frotas brasileiro está mais maduro, mais criterioso e mais aberto a modelos de gestão compartilhada, mas também mais exigente quanto ao suporte que espera dos parceiros

Do lado da tecnologia embarcada, 52% das frotas brasileiras já contam com veículos conectados, índice estável e à frente da média latino-americana. Chama atenção, porém, o hiato entre adoção e uso: apenas 25% das empresas efetivamente utilizam

os dados da telemática na gestão da frota, enquanto quase metade (49%) ainda considera explorar esse potencial, um ativo de dados subutilizado, e uma oportunidade concreta de transformar informação em eficiência e segurança viária.

MOBILIDADE CORPORATIVA COMO PROPOSTA DE VALOR

A mobilidade corporativa também merece atenção: 82% das empresas brasileiras já implementaram ao menos uma política ou solução do tipo, recuperando 12 pontos percentuais após a retração de 2025, puxada por orçamento de mobilidade, car sharing e ride sharing. E o motivo por trás dessa expansão surpreende: para 51% das empresas, a principal motivação é atrair e reter talentos. A mobilidade corporativa deixou de ser apenas logística para se tornar parte da proposta de valor ao colaborador.

Por fim, o Barômetro mostra para onde os gestores de frota brasileiros olham ao pensar no futuro. Os três principais desafios apontados são promover uma condução mais responsável (47%), adaptar-se a políticas restritivas para veículos a combustão (45%) e mitigar o aumento do custo total de propriedade (36%, empatado com a implementação de veículos eletrificados na frota). São desafios interligados: segurança, transição energética e controle de custos caminham juntos, e nenhum se resolve isoladamente.

Se há uma conclusão que tiro deste retrato é que o gestor de frotas brasileiro está mais maduro, mais criterioso e mais aberto a modelos de gestão compartilhada, mas também mais exigente quanto ao suporte que espera de seus parceiros.

Como Arval, nosso papel é justamente este: ajudar cada empresa a transformar dados e tendências, como os que o Barômetro nos revela ano após ano, em decisões concretas para sua frota. Que os números aqui apresentados sirvam de ponto de partida para essa conversa. ■

Barômetro de Frotas e Mobilidade 2026 é um estudo do Arval Mobility Observatory, com mais de 10 mil tomadores de decisão de frotas em 33 países. A versão em português, produzida pela Arval Brasil, está disponível mediante solicitação.



Matheus D'Angioli

Diretor Comercial e de Marketing da Arval Brasil





GESTÃO OPERACIONAL DA LOCAÇÃO DE FROTAS: O QUE MUDA COM A REFORMA TRIBUTÁRIA

As novas regras exigem dos gestores maior planejamento na administração da frota, dos contratos, dos custos e dos créditos tributários

A implementação da Emenda Constitucional 132/2023 e da Lei Complementar 214/2025, que regulamentam a reforma tributária sobre o consumo, muda a forma como o setor de locação de veículos opera. Isso porque representa a perda de um privilégio de mais de uma década, ou seja, a isenção do Imposto sobre Serviços (ISS) e do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) sobre receitas de locação, garantida pela Súmula Vinculante 31 do STF.

Com a vigência plena do novo sistema, prevista para 2033, as locadoras passarão a recolher o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) sobre a totalidade dessas receitas. Para os gestores de frotas e de mobilidade, o dado relevante não é apenas o número: trata-se da mudança no dia a dia da operação.

A fase de transição da reforma tributária já começou, com a fase de testes iniciada em agosto de 2026 (CBS a 0,9%, IBS a 0,1%, compensáveis com o PIS/Cofins). Como os contratos de locação e terceirização têm, por natureza, um horizonte de três a cinco anos, as decisões de precificação e renovação de frota tomadas hoje já devem incorporar a trajetória de alíquotas, pois há risco de os contratos se tornarem deficitários antes mesmo de seu vencimento.

CRÉDITO SOBRE A FROTA: IMPACTO NO FLUXO DE CAIXA

Haverá aumento nominal na carga fiscal, mas há oportunidades a serem exploradas. A LC 214/2025 traz no seu bojo o crédito integral de IBS e CBS sobre aquisições destinadas ao ativo imobilizado, inclusive

O timing da renovação de frota deixa de ser a uma decisão de manutenção e depreciação e passa a ser uma decisão de fluxo de caixa tributário

a aquisição de veículos, com ressarcimento em até 60 dias ou compensação com débitos futuros.

No caso de frotas com giro frequente, isso funciona como injeção de caixa recorrente, capaz de reduzir a carga efetiva sobre a receita para algo próximo de 10%, em determinadas operações. Na prática, o timing da renovação de frota deixa de ser apenas uma decisão de manutenção e depreciação e passa a ser também uma decisão de fluxo de caixa tributário.



ALUGUEL X GESTÃO DE FROTAS: ESTRATÉGIAS TRIBUTÁRIAS

Um ponto exige atenção: a estratégia deve ser calibrada de acordo com o modelo de negócio. Quando se trata do aluguel diário – um mercado pulverizado, sensível a preço e fortemente influenciado por aplicativos e plataformas de reserva – o repasse de 26,5% de tributo ao cliente final tende a causar resistência da demanda.

Empresas menores e, como consequência, sem escala para negociar condições melhores de *funding* ou de aquisição de veículos correm o risco real de operar com margem negativa se tentarem preservar os preços, ou rder volume, se repassarem o custo integralmente.

Para o gestor desse segmento, recomenda-se uma dupla resposta: reprecificar por camadas, testando repasses parciais e diferenciados por canal e perfil de cliente, em vez de um reajuste único; e acelerar o giro da frota para maximizar a captura de créditos, já que o crédito sobre a aquisição chega antes do amadurecimento da receita.

Por outro lado, nos contratos de gestão e terceirização de frotas (com prazos de 24 a 60 meses, em média), o formato é outro. Uma boa gestão contratual permite que o empresário trate a reforma como cláusula de reajuste, e não como uma mudança futura. Surge, portanto, a necessidade de revisar, desde logo, contratos vigentes e propostas em negociação para incluir cláusulas de previsão de repasses tributários atrelados à alíquota efetiva do IBS/CBS para cada ano da transição.

Além disso, é preciso remodelar o custo total de propriedade (TCO) da frota, incorporando o cronograma de implantação da reforma (2026-2033), e negociar com o cliente corporativo, desde a assinatura, quem absorve a diferença entre a alíquota nominal e a alíquota efetiva pós-créditos. Gestores que anteciparem essa conversa evitam problemas com clientes e fornecedores.



A locadora precisa negociar com o cliente corporativo quem absorve a diferença entre a alíquota nominal e a alíquota efetiva pós-créditos

Outro ponto de atenção comum aos dois modelos é o Imposto Seletivo, pois ele deve incidir sobre combustíveis e determinadas categorias de veículos sem gerar crédito, o que aumenta o custo de itens que hoje o gestor trata como despesa operacional corrente (abastecimento, manutenção preventiva) e exige a revisão de contratos de fornecimento e da política de consumo da frota.

GESTÃO DE NOTAS FISCAIS E CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS

O sistema de gestão de notas fiscais se torna essencial para a empresa, uma vez que o art. 60 da Lei Complementar (LC) 214/2025 condiciona a apropriação de créditos à existência de documento fiscal eletrônico correspondente a cada aquisição. Nesse contexto, a qualidade do cadastro fiscal (nota a nota, veículo a veículo) é essencial para recuperar caixa em 60 dias. Sistemas de gestão de frota que hoje tratam a nota fiscal como registro contábil terão de tratá-la como insumo de tesouraria, ou seja, um recurso para a gestão do caixa, sob pena de perder o prazo de ressarcimento por falha documental.

CHECKLIST PARA O GESTOR

Com as mudanças, três pontos concentram a maior parte dos riscos e das oportunidades: o fluxo de caixa, como base para decidir, aquisição por aquisição, entre o ressarcimento e a compensação de créditos; a inclusão de cláusulas de repasse tributário nos contratos; e a gestão dos dados fiscais, essencial para garantir que cada nota de aquisição esteja apta a gerar crédito dentro do prazo.

A reforma tributária do consumo traz um novo cenário para o setor, e quem estiver mais preparado terá maior vantagem competitiva. ■



Mariana Carvalho
Advogada e sócia-fundadora da Mariana Carvalho



Adelgício de Barros
Doutor em Direito e professor na área tributária

MARIANA CARVALHO
ADVOGADOS



Por que o gestor de frotas precisa olhar para as cidades

Novas demandas de mobilidade urbana sustentável começam a influenciar as decisões sobre as frotas corporativas

Administrar uma frota exige cada vez mais atenção ao que acontece do lado de fora da organização. Em algumas cidades, as restrições à circulação de veículos afetam a operação, enquanto a melhoria do transporte público amplia as possibilidades de deslocamento dos trabalhadores. Esses fatores já influenciam as decisões dos gestores de frota e de mobilidade.

Para as empresas, essas mudanças urbanas têm reflexos diretos na operação e acompanhá-las faz parte das atribuições da gestão de frotas.

QUANDO A CIDADE AMPLIA AS ALTERNATIVAS À FROTA

Rodrigo Accioli, executivo de Facilities e Mobilidade, aponta que as características de algumas cidades afetam a operação e as estratégias de mobilidade sustentável das empresas. A melhoria do transporte público, por exemplo, permite avaliar outras formas de atender a determinados deslocamentos, sem recorrer sempre aos veículos da frota.

Os compromissos ambientais, combinados às condições de cada cidade, também podem favorecer a eletrificação da frota e outras soluções de mobilidade. Segundo Accioli, nem sempre essas iniciativas se justificam pelo retorno financeiro imediato. Em grandes corporações, metas estabelecidas pelas matrizes podem viabilizar projetos que

“ Em cada deslocamento, é preciso avaliar o tempo, o custo, a disponibilidade e a produtividade ”



Rodrigo Accioli

difficilmente avançariam apenas pelo critério financeiro. Depois de implementadas, essas soluções podem revelar benefícios não previstos inicialmente.

Na prática, a escolha da solução mais adequada para cada deslocamento exige considerar fatores que às vezes não aparecem no cálculo direto do custo do veículo. Para Accioli, também devem pesar nessa decisão “o tempo, o custo, a disponibilidade do modal e a produtividade”.

Assim, a cidade entra na equação das decisões sobre a frota.

O IMPACTO DAS CIDADES NA GESTÃO

Para entender o impacto das cidades na gestão, é preciso considerar a diferença entre a gestão de frotas, focada nos veículos, e a gestão da mobilidade corporativa, voltada aos deslocamentos dos colaboradores entre casa e trabalho.

1 Gestão de frotas

Na Europa, o impacto das mudanças urbanas já aparece de forma mais clara nas decisões sobre a frota. “As cidades estão legislando cada vez mais para restringir a circu-

lação de veículos em determinadas áreas”, afirma Miquel Armora, coordenador de Formação e Mobilidade Corporativa da **Asociación Española de Gestores de Flotas y de Movilidad (AEGFA)**.

Com o avanço das zonas de baixas emissões e a ampliação das ciclovias, as regras urbanas influenciam a composição da frota. “O gestor precisa disponibilizar ferramentas que permitam o correto desenvolvimento do trabalho”, comenta.

Barcelona é um exemplo de como essas transformações ganham forma nas cidades inteligentes. A ampliação das ciclovias, as restrições à circulação de veículos, a redução das vagas de estacionamento, a melhoria do transporte público e outras mudanças na organização da mobilidade urbana afetam as condições de operação das frotas corporativas e levam as empresas a acompanhar mais de perto esse cenário.

Nesse contexto, a escolha de veículos mais sustentáveis é determinante para garantir o acesso a determinadas áreas das cidades.

2 Mobilidade corporativa

As transformações urbanas trazem outra questão para as empresas: como os colaboradores chegam ao trabalho. “A mobilidade do futuro deve ser sustentável, eficiente e socialmente justa”, avalia Armora, o que implica garantir condições de acesso ao trabalho independentemente da disponibilidade de veículo próprio.

As mudanças nas cidades podem afetar também a captação e retenção de talento pelas empresas. “Se o gestor não oferece à equipe alternativas ou facilidades para chegar ao trabalho, evidentemente, terá dificuldade para atrair ou manter um colaborador que enfrente problemas no deslocamento”, explica Armora.

Para colaboradores sem carro da empresa, Armora cita acordos ou aplicativos de *car sharing* entre a equipe, que ajudam a reduzir as emissões de CO2 e os custos dos deslocamentos. “Quando a empresa lidera a oferta de alternativas de mobilidade, beneficia os colaboradores e a própria companhia”, ressalta o especialista.



João Fernando Ogura/SMCS/Prefeitura de Curitiba



Mariona Gil/Ajuntament de Barcelona

“ A mobilidade do futuro deve ser sustentável, eficiente e socialmente justa ”



Miquel Armora

DO VEÍCULO À PESSOA

Em algumas organizações, o papel do gestor de frotas tende a incorporar atribuições de gestão da mobilidade. Como explica Armora, a gestão deixa de olhar apenas para o ativo e passa a considerar a mobilidade da pessoa. É um movimento acompanhado pela **AEGFA**, na Europa, e pela **AIAFA**, no Brasil.

Essa mudança de perspectiva aparece na gestão dos veículos oferecidos como benefício aos colaboradores. Nesse caso, a empresa pode avaliar se o carro continua sendo a solução mais adequada ou optar por alternativas como o orçamento de mobilidade (*mobility budget*), citado por Armora, que pode ser utilizado em diferentes meios de transporte.

Se, por um lado, a empresa pode oferecer um carro ou um orçamento de mobilidade como benefício, por outro, há atividades comerciais ou operacionais em que o veículo é uma ferramenta de trabalho indispensável.

Esse olhar além do veículo chega também à forma de calcular os custos. O custo total de mobilidade (TCM) amplia a perspectiva do custo total de propriedade (TCO), voltado ao veículo. “O gestor quer saber quanto uma pessoa gasta não apenas com o carro, mas com sua mobilidade. Essa é a diferença entre o TCO e o TCM”, resume Armora.

ESCOLHAS PARA UMA MOBILIDADE SUSTENTÁVEL

Nem todas as soluções mais sustentáveis se justificam pelo retorno financeiro imediato, como observa Accioli, mas podem revelar outros benefícios depois de implementadas. Para as empresas, essas escolhas estão cada vez mais relacionadas ao contexto urbano.

A relação entre as transformações das cidades e as novas demandas de mobilidade tem ganhado relevância para as empresas e estará em foco no Smart City Expo World Congress, que será realizado de 3 a 5 de novembro, em Barcelona. O evento reúne especialistas e organizações de diferentes países para debater a evolução das cidades inteligentes e soluções para os desafios relacionados à mobilidade sustentável.

Para o gestor de frotas e de mobilidade, acompanhar esses debates e as transformações urbanas significa olhar para a cidade e entender melhor as condições em que a frota opera e as alternativas disponíveis para cada deslocamento. O veículo continua essencial em muitas operações, mas nem todo deslocamento profissional exige um carro da frota. ■



Liana Aguiar
Editora da revista AIAFANews

AIAFA Associação Internacional de Administradores de Frotas e de Mobilidade | BRASIL

Gilmar da Silva Farias

PROPRIETÁRIO DO GRUPO V12

“No modelo de assinatura, a empresa contrata uma solução integrada”



Foto: Liana Aguiar

“O mercado de carros por assinatura vem crescendo à medida que as empresas passam a analisar todo o custo envolvido na utilização do veículo”

No segmento corporativo, o modelo de carro por assinatura vem se consolidando como uma tendência de mobilidade. Nessa modalidade, a empresa concentra os custos em uma mensalidade, sem precisar imobilizar recursos na compra dos veículos.

Para falar sobre esse mercado, a reportagem conversou com Gilmar da Silva Farias, proprietário do Grupo V12, que tem mais de 30 anos de atuação no setor automotivo em Brasília. Uma das frentes de atuação do grupo é a V12 Assinaturas, presente no segmento desde 2019 e com mais de 2 mil contratos intermediados.

Outro braço do grupo é o V12 Auto Club, que reúne veículos clássicos e antiguidades. A AIAFA Brasil conheceu o local durante o Workshop de Gestores de Frotas, realizado em abril. O acervo de mais de 200 veículos e a proposta de reunir cultura automotiva e atividades corporativas chamaram

a atenção dos participantes do evento. A partir dessa experiência, a reportagem da AIAFA News voltou a Brasília para conversar com a equipe do Grupo V12 sobre o mercado de carros por assinatura e saber mais sobre o V12 Auto Club.

Como o mercado de carros por assinatura tem evoluído no segmento corporativo e quais empresas mais buscam esse tipo de solução?

O mercado de carros por assinatura vem crescendo à medida que as empresas passam a analisar não apenas o valor de compra do veículo, mas todo o custo envolvido em sua utilização. Na V12 Assinaturas, observamos uma procura significativa por parte de pequenas e médias empresas, especialmente aquelas com colaboradores em deslocamento frequente.

Como o modelo de assinatura contribui para reduzir custos e dar mais previsibilidade às empresas?

A assinatura reúne diferentes despesas em uma mensalidade previamente conhecida. Em vez de administrar separadamente compra, depreciação, documentação, seguro, revisões e venda futura do veículo, a empresa contrata uma solução integrada. Isso facilita o planejamento financeiro, reduz a possibilidade de despesas inesperadas e evita a imobilização de um valor elevado na compra dos automóveis. A empresa também reduz o trabalho administrativo e pode direcionar seus recursos para sua atividade principal, expansão, tecnologia ou capital de giro.



Que nível de flexibilidade a V12 oferece para empresas que precisam ampliar ou renovar suas frotas ao longo do contrato?

A V12 trabalha de forma consultiva, buscando soluções de acordo com as necessidades e o planejamento de cada empresa. É possível estruturar contratos com diferentes modelos, categorias, prazos e franquias de quilometragem, conforme as opções oferecidas pelas locadoras parceiras. Quando o cliente precisa ampliar a frota, avaliamos a contratação de novos veículos e, nas renovações, analisamos o perfil de utilização e a quilometragem.

Que ferramentas ou soluções a empresa disponibiliza para facilitar o acompanhamento dos contratos?

Dependendo da locadora e da solução contratada, os gestores podem ter acesso a portais, sistemas e relatórios com informações sobre veículos ativos, vigência dos contratos, quilometragem, revisões, documentação,

ocorrências e multas. Nossa equipe auxilia o gestor na interpretação das informações, no acompanhamento das solicitações e na comunicação com as locadoras.

A assinatura corporativa inclui soluções como GPS ou telemetria?

Sim. GPS, rastreamento e telemetria podem ser incluídos. As informações ajudam o gestor a tomar decisões relacionadas à produtividade, segurança, dimensionamento da frota, treinamento dos condutores e redução de custos. Para a V12, a tecnologia precisa atender a uma necessidade real da operação.

“Os híbridos podem ser uma alternativa de transição para empresas que desejam reduzir o consumo e as emissões, mas ainda não possuem estrutura para uma frota totalmente elétrica”

Como a empresa se prepara para atender à demanda por veículos híbridos e elétricos?

Acompanhamos a ampliação da oferta de veículos híbridos e elétricos e incluímos essas alternativas nas análises apresentadas aos clientes. Entretanto, a eletrificação precisa ser avaliada de maneira técnica. Os híbridos podem ser uma alternativa de transição para empresas que desejam reduzir o consumo e as emissões, mas ainda não possuem estrutura para uma frota totalmente elétrica.

Quais são as perspectivas da V12 para o mercado corporativo nos próximos anos?

Acreditamos que o mercado continuará crescendo, principalmente entre pequenas e médias empresas que desejam profissionalizar sua mobilidade sem criar uma estrutura interna complexa para administrar a frota. Atuamos no mercado de carros por assinatura desde 2019 e já intermediamos mais de 2 mil contratos. Nosso crescimento continuará baseado no atendimento personalizado, no suporte durante todo o contrato e na construção de relações de longo prazo.

Quais são as principais diferenças entre uma assinatura para pessoa física e uma solução corporativa?

Na assinatura para pessoa física, a escolha está normalmente relacionada ao uso pessoal e à conveniência. No ambiente corporativo, a análise é mais ampla e envolve produtividade, custo por veículo, quilometragem, disponibilidade operacional, gestão de condutores e continuidade das atividades. A pessoa física escolhe principalmente um automóvel. A empresa precisa estruturar uma solução de mobilidade adequada ao seu negócio. ■

Liana Aguiar



Rejane Alves Domingos Farias

DIRETORA DO V12 AUTO CLUB

“O clássico e o moderno se complementam”

Com mais de 200 veículos e antiguidades, o V12 Auto Club reúne em Brasília diferentes gerações da história automotiva. Inaugurado em 2023 e integrante do Grupo V12, o espaço combina exposição, cultura e atuação social, contexto que ajuda a entender a visão do grupo sobre as transformações do setor. A reportagem foi recebida por Rejane Alves Domingos Farias, diretora do V12 Auto Club.

Como surgiu a ideia de criar o V12 Auto Club? O V12 Auto Club nasceu de uma paixão por veículos cultivada há mais de 20 anos e se tornou um espaço dedicado a preservar histórias e compartilhar conhecimento.

Como você interpreta o interesse crescente pelos carros clássicos diante da eletrificação e das novas tecnologias?

O avanço tecnológico não diminui o interesse pelos veículos clássicos. Pelo contrário,

desperta ainda mais curiosidade sobre a trajetória que nos trouxe até o presente. Os carros clássicos representam o design, a tecnologia, os costumes e as necessidades de diferentes épocas. Eles despertam também lembranças em quem viveu esses períodos e, ao mesmo tempo, permitem que as novas gerações conheçam outras formas de mobilidade.

A eletrificação faz parte da evolução natural da indústria. Para compreender o futuro, também é importante conhecer o passado. O clássico e o moderno não precisam competir; eles se complementam e ajudam a contar a história da criatividade e da inovação humana.

Qual é a importância de iniciativas como o workshop realizado pela AIAFA Brasil no V12 Auto Club?

Receber a **AIAFA** no V12 Auto Club foi muito especial, porque o encontro aconteceu em um espaço diretamente ligado ao universo automotivo. Os participantes estavam cercados por veículos, histórias e referências que fazem parte da trajetória do automóvel.

O retorno positivo dos participantes mostrou que o ambiente foi bem recebido. Reunir profissionais do setor favorece a troca de experiências, o aprendizado e a aproximação. E esse tipo de encontro contribui para manter viva a cultura automotiva, valorizando sua história, suas transformações e os novos caminhos do setor.

Além da exposição, o V12 Auto Club recebe eventos corporativos. Como essa atividade se integra à proposta do espaço?

Aqui é um espaço multifuncional. Temos auditório para até 60 pessoas, sala de reunião e outros ambientes que podem ser utilizados para diferentes formatos de eventos. Já recebemos lançamentos de produtos, cursos e atividades de empresas de diversos setores. O acervo acaba fazendo parte da experiência de quem participa desses eventos e diferencia o ambiente de um espaço convencional.

Quais são os próximos projetos do V12 Auto Club e como vocês pretendem ampliar essa experiência para o público?

Pretendemos renovar periodicamente os veículos, objetos e antiguidades da exposição, ampliar as atividades culturais e educativas e receber mais estudantes de todos os níveis. Na área do turismo, o V12 Auto Club já integra as rotas culturais da Secretaria de Turismo e da Secretaria de Cultura do Distrito Federal. Assim, queremos ampliar as parcerias com o setor de turismo e consolidar a locação dos espaços para reuniões, workshops, lançamentos e eventos corporativos.

Estamos sempre buscando novidades para que o visitante encontre uma experiência diferente a cada retorno. ■

Ford Pro testa alertas preventivos para frotistas



A Ford Pro começou a oferecer um novo serviço para frotistas, o Monitoramento Preventivo, que envia um alerta para o gestor quando é identificada a necessidade de alguma manutenção relevante nos veículos. O objetivo é evitar paradas não programadas para garantir a disponibilidade, a segurança e a rentabilidade da frota.

Esse monitoramento é feito por uma equipe própria da Ford, instalada no centro de serviços do Ford Academy, em São Paulo, utilizando o compartilhamento remoto de dados do veículo, devidamente autorizado pelo cliente. Todos os carros da marca hoje são conectados, com modem embarcado de fábrica.

A conectividade permite ao gestor da frota ter acesso em tempo real, por meio do portal Ford Pro ou do Aplicativo Ford no celular, a relatórios e informações de cada veículo, como: quilometragem, autonomia, consumo e histórico de serviços. Com o Monitoramento Preventivo Ford Pro, ele passa a receber também alertas proativos por email ou celular. Essas informações são compartilhadas com a concessionária responsável pelo seu atendimento para agilizar os serviços.

O Monitoramento Preventivo Ford Pro começou a ser testado em um projeto piloto com 40 frotas da América do Sul. ■

Fonte: Imprensa Ford Motor Company

Mercedes-Benz amplia uso de alumínio de baixo carbono



A Mercedes-Benz e a Hydro estão expandindo sua parceria para descarbonizar a cadeia de alumínio na Europa, apoiando os esforços para reduzir emissões e, ao mesmo tempo, fortalecer cadeias de suprimentos resilientes. Como primeiro passo, a Mercedes-Benz se tornará a primeira fabricante de automóveis da Europa a integrar o Hydro Circal à produção em série da próxima geração de veículos elétricos de grande porte.

Esse alumínio reciclado é produzido com pelo menos 75% de sucata pós-consumo, aumento significativo em relação aos cerca de 25% presentes no material atualmente fornecido. O processo recupera alumínio proveniente

de veículos em fim de vida útil, edificações e infraestrutura, reinserindo-o em novas aplicações automotivas.

Ao mesmo tempo, coletar e reutilizar alumínio próximo aos locais de produção contribui para cadeias regionais mais curtas e eficientes, além de reforçar a segurança de fornecimento para a indústria automotiva.

Com essa parceria, as duas empresas enfrentam o desafio de combinar descarbonização e competitividade. Cadeias de valor regionais, eficiência no uso de recursos e cooperação entre os elos da cadeia de suprimentos são essenciais para a transição rumo a uma mobilidade de baixo carbono. ■

Fonte: Imprensa Mercedes-Benz

Nissan e Vô Contigo promovem mobilidade de pessoas 60+



A Nissan e a Vô Contigo, startup brasileira de mobilidade especializada no transporte de pessoas 60+, fizeram uma ação que reforça o compromisso das duas empresas com a inclusão, a inovação e a mobilidade para todos. A iniciativa inédita contou com a cessão de dez unidades do novo Nissan Kicks para reforçar o atendimento dos clientes da plataforma, levando ainda mais conforto e segurança aos usuários.

Além da cessão dos veículos para uso dos motoristas parceiros da Vô Contigo, a Nissan ofereceu treinamento para que eles compreendessem e utilizassem as mais de 20 tecnologias embarcadas do novo Nissan Kicks, SUV fabricado pela marca

japonesa em seu Complexo Industrial de Resende, no Sul do Estado do Rio de Janeiro. A Nissan também tem condições comerciais especiais para a aquisição de veículos da sua linha para os motoristas parceiros da startup.

“A Nissan acredita que a mobilidade precisa acompanhar a evolução da sociedade, sempre amparada por tecnologias que realmente sejam úteis e funcionais no dia a dia. Assim, o Nissan Kicks mostra, na prática, como um veículo pode atender com excelência às necessidades de diferentes consumidores”, afirma Rogério Louro, diretor de Comunicação da Nissan do Brasil. ■

Fonte: Imprensa Nissan

Stellantis, Motul e Lwart criam lubrificantes sustentáveis



A Circular Autopeças, unidade de Economia Circular da Stellantis, apresenta a linha de lubrificantes Motul NGEN Circular Autopeças, a primeira gama focada em veículos leves que utiliza matéria-prima proveniente de rerrefino. Desenvolvida pela Motul, multinacional francesa especializada em lubrificantes, e pela Lwart, líder na circularidade dos lubrificantes no Brasil, a nova linha oferece uma alternativa sustentável e tecnológica para a mobilidade.

O diferencial de sustentabilidade é comprovado a partir da Avaliação do Ciclo de Vida (ACV), que demonstrou uma redução de 77% das emissões de gases de efeito estufa em comparação ao óleo de primeiro refino utilizado

nacionalmente. “Essa iniciativa demonstra como a economia circular pode gerar benefícios ambientais e, ao mesmo tempo, entregar qualidade, tecnologia, performance e competitividade para o mercado automotivo”, afirma Paulo Solti, vice-presidente sênior de Peças e Serviços para a América do Sul.

Além da composição sustentável dos lubrificantes, o projeto contempla soluções voltadas à redução do impacto ambiental das embalagens. Os recipientes da linha Motul NGEN Circular Autopeças são produzidos com mais de 98% de plástico reciclado e são 100% recicláveis ao final de sua vida útil. ■

Fonte: Imprensa Stellantis

VW ID.4 será primeiro elétrico da marca vendido no Brasil



O ID.4 Pro 2027 chega em outubro e, pela primeira vez, um Volkswagen totalmente elétrico passa a ser vendido no Brasil. Globalmente, o ID.4 é o EV mais vendido da marca e integra a família ID., construída sobre a plataforma modular elétrica MEB, desenvolvida exclusivamente para veículos elétricos do Grupo Volkswagen.

Depois de estrear no Brasil em 2023 por meio do programa Sign&Drive, o ID.4 retorna em sua configuração mais avançada já oferecida localmente e ainda mais preparado para rodar pelas ruas do Brasil, reforçando o papel fundamental da Volkswagen de desenvolver e preparar veículos para

que possam se adaptar às condições de uso dos brasileiros.

O modelo inaugura a estratégia de eletrificação da Volkswagen no Brasil com um produto que reúne desempenho, tecnologia, design inovador, conforto e segurança.

"Estamos dando mais um passo importante em nossa estratégia de eletrificação ao oferecer ao consumidor brasileiro um veículo que reúne toda a tradição da engenharia alemã da Volkswagen com o que existe de mais moderno em mobilidade elétrica", comenta Ciro Possobom, presidente & CEO da Volkswagen do Brasil. ■

Fonte: Imprensa Volkswagen do Brasil

BMW Group supera 100 mil carregadores na América Latina



A BMW Group América Latina continua fortalecendo seu compromisso com a eletromobilidade na região ao ultrapassar a marca de 100.000 carregadores individuais entregues a clientes de veículos eletrificados. A empresa foi pioneira na eletrificação com o lançamento do BMW i3 em 2014, marcando o início da mobilidade premium sustentável na região. Mais de uma década depois, o BMW Group continua ampliando seu ecossistema de eletromobilidade.

Atualmente, o BMW Group mantém uma sólida estratégia de eletrificação com uma ampla oferta de veículos totalmente elétricos e modelos híbridos *plug-in*. Além disso, graças à sua

abordagem de abertura tecnológica, aposta no desenvolvimento contínuo de motores de combustão altamente eficientes. Em nível global, o portfólio do BMW Group inclui uma ampla gama de modelos eletrificados, com veículos totalmente elétricos e híbridos *plug-in*.

Para trajetos mais longos, o BMW Group também colabora com empresas fornecedoras de infraestrutura para ampliar a rede de pontos de carregamento rápido em corrente contínua na região. Essas soluções permitem realizar recargas em tempos cada vez menores, facilitando que os clientes façam viagens longas de forma confortável e eficiente. ■

Fonte: Imprensa BMW Group

Volvo e JHSF criam hub de recarga no Outlet Catarina



A Volvo Car Brasil e a JHSF comunicam parceria inédita para ampliar a infraestrutura de recarga do Catarina Fashion Outlet, em São Paulo.

Enquanto a montadora sueca lidera os investimentos em infraestrutura elétrica desde 2022, a imobiliária de alto padrão, fundada em 1972, com grande atuação nos mercados de shopping centers, fashion retail, hospitalidade e gastronomia, se destaca como a líder do setor.

Como início da parceria, a Volvo Car Brasil instalou 20 equipamentos de carga de conveniência de 11 kW no Catarina Fashion Outlet, localizado no Km 60 da Rodovia Castelo Branco, em São Roque (SP). Esta é uma das

principais vias de saída da capital paulista rumo ao oeste do Estado.

Os carregadores estão posicionados em quatro áreas de estacionamento do complexo comercial, sendo dois nos Setores Verde e Amarelo (Gucci); cinco no Setor Lilás; e 11 no Setor Laranja.

Os proprietários de modelos Volvo contam com exclusividades, principalmente nos eletropostos de carga rápida, como reservar os carregadores 20 minutos antes de chegar ao local, além da tecnologia Autocharge, que identifica o veículo assim que o plug seja conectado, agilizando o início da recarga. ■

Fonte: Imprensa Volvo Car Brasil

BYD alcança 125 carregadores rápidos instalados no Brasil



A BYD atingiu a marca de 125 carregadores rápidos em operação pública no Brasil. Distribuídos entre concessionárias das cinco regiões do País, os equipamentos ampliam o alcance da infraestrutura de recarga e reforçam o compromisso da companhia com o avanço da mobilidade elétrica.

A expectativa é que, até o fim de 2026, essa malha chegue a 225 pontos de recarga rápida. A atual rede implementada pela BYD já está presente, sobretudo, nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Santa Catarina e Bahia, além de Brasília, mas segue em ritmo de expansão para outras regiões.

A estratégia da BYD é tornar a experiência de recarga cada vez mais simples, rápida e eficiente. Para isso, todos os carregadores da rede são do tipo DC, com potência entre 60 kW e 120 kW, e estão integrados ao aplicativo BYD Recharge, que permite localizar eletropostos, acompanhar o status das recargas e gerenciar o uso da rede de forma prática.

Enquanto expande a rede de carregadores rápidos no Brasil, a BYD já trabalha na próxima etapa desse processo evolutivo: avançar na tecnologia de carregamento ultrarrápido. ■

Fonte: Imprensa BYD

Mercedes-Benz amplia Sprinter elétrica na frota da FedEx



A Mercedes-Benz Cars & Vans Brasil anunciou a ampliação da frota de veículos elétricos da FedEx no País, com a entrega de 17 unidades da eSprinter Furgão Street 320. As versões elétricas da Sprinter adquiridas pela marca, que podem ser conduzidas com CNH categoria B, oferecem ainda mais eficiência e conforto para a operação.

Com essa incorporação, a FedEx passa a operar 53 veículos elétricos em suas operações brasileiras, reforçando sua estratégia de redução de emissões e modernização da logística.

As novas vans elétricas serão destinadas às estações da FedEx em Campinas (SP), Curitiba (PR) e São Paulo

(SP), contribuindo para operações urbanas mais sustentáveis, silenciosas e eficientes. A entrega faz parte do plano global da empresa de transporte de eletrificar 100% da sua frota de coleta e entrega até 2040.

A expansão da frota elétrica da FedEx no Brasil também marca um capítulo importante da história da eletromobilidade no País. A empresa foi pioneira no setor de transporte de cargas ao introduzir veículos elétricos ainda em 2013, movimento que segue ganhando escala com o apoio de parceiros estratégicos como a Mercedes-Benz. ■

Fonte: Imprensa Mercedes-Benz

Chevrolet Captiva PHEV será produzido no Brasil



O Chevrolet Captiva PHEV será produzido no Brasil ainda este ano, como o primeiro híbrido *plug-in* da marca fabricado no país. O modelo será o terceiro a entrar em produção na unidade da Planta Automotiva do Ceará (Pace), em menos de um ano, depois do Spark EUV e do Captiva EV.

Com isso, a empresa avança na produção local de veículos com diferentes tecnologias e amplia o portfólio da Chevrolet para atender a um mercado brasileiro cada vez mais diverso e competitivo. A operação da GM na unidade começou em dezembro de

2025. O Brasil é o primeiro país fora da China a produzir o Spark EUV e o Captiva EV. Em junho, com o início da fabricação do Captiva EV, a fábrica ampliou em aproximadamente 50% seu quadro de colaboradores.

"O projeto prepara a fábrica para receber novos veículos. Em uma futura etapa de expansão, a unidade poderá inclusive dobrar sua capacidade produtiva, alcançando até 50 mil veículos por ano", afirma Rodrigo Teixeira, vice-presidente da Comexport e acionista da Pace. ■

Fonte: Imprensa General Motors do Brasil

Toyota inaugura segunda fábrica em Sorocaba neste ano



A Toyota do Brasil oficializa o plano de inauguração de sua segunda fábrica em Sorocaba (SP), prevista para o início de novembro de 2026, consolidando o município como o principal polo industrial da companhia no País.

"A inauguração da nova unidade em Sorocaba representa mais um movimento de longo prazo da Toyota no Brasil, alinhado à nossa estratégia de crescimento sustentável, competitividade e inovação. É um passo decisivo para fortalecer nossa operação, gerar empregos e preparar a empresa para o futuro da mobilidade", afirma Evandro Maggio, presidente da Toyota do Brasil.

A nova unidade integra o ciclo de investimentos de R\$ 11 bilhões da Toyota no Brasil até 2030 e foi concebida com foco em eficiência produtiva, tecnologias modernas e redução de emissões, além de preparar a operação para novos modelos e tecnologias, como os sistemas híbridos. Com a inauguração, a cidade de Sorocaba passa a concentrar as principais operações industriais da Toyota no país, ampliando a capacidade produtiva e reforçando ganhos logísticos, operacionais e ambientais. A expansão do complexo industrial resultou na criação de aproximadamente 2.000 novos postos de trabalho. ■

Fonte: Imprensa Toyota do Brasil

Leapmotor realiza entrega de carros ao Palmeiras



A Leapmotor realizou a entrega de unidades do C10 Ultra-Híbrido e do B10 Elétrico para o Palmeiras, clube que a marca passou a patrocinar neste ano.

O clube passa a ter à disposição toda a tecnologia e inovação dos SUVs B10 Elétrico, que teve as entregas iniciadas neste ano no Brasil, e do C10 Ultra-Híbrido, o primeiro veículo do segmento no Brasil a adotar a tecnologia REEV, que utiliza um motor a combustão como gerador de energia para as baterias, o que amplia a autonomia e permite escolher entre abastecer ou recarregar. O elenco do time principal masculino

pôde explorar em detalhes os amplos recursos tecnológicos do C10 Ultra-Híbrido, que podem ser monitorados ou controlados diretamente pela central multimídia Leap One de 14,6 polegadas, como os ajustes nos modos de condução, energia, climatização e áudio, por exemplo.

Anunciado no primeiro semestre deste ano, o contrato de patrocínio da Leapmotor com o Palmeiras vai até março de 2028, com a marca estampada nas costas dos uniformes dos times principais (masculino e feminino) e das categorias de base do alviverde. ■

Fonte: Imprensa Stellantis



O que um gráfico sobre ChatGPT tem a ver com a sua frota?

Com o avanço da inteligência artificial, a capacidade de análise e tomada de decisão dos gestores de frotas ganha uma nova dimensão

Há alguns dias, fiz um exercício de curiosidade. Resolvi abrir o Google Trends para entender como evoluiu o interesse das pessoas por inteligência artificial nos últimos anos. E acredite, gestor: isso tem muito mais a ver com a sua rotina do que pode parecer à primeira vista.

O resultado me chamou atenção por um motivo curioso. Enquanto o termo "inteligência artificial" cresce de forma relativamente discreta, "ChatGPT", que nem existia até o fim de 2022, passou a registrar sucessivos picos de interesse e uma curva de crescimento acelerado.

Não porque a inteligência artificial tenha surgido agora. Ela já faz parte da realidade de muitas empresas, inclusive da gestão de frotas. O que mudou foi outra coisa: pela primeira vez, milhões de pessoas passaram a conviver diariamente com uma inteligência artificial generativa, aquela que cria imagens, escreve e-mails e resume reuniões em poucos segundos.

Mas esse gráfico fala muito mais do que o interesse dos brasileiros por uma tecnologia. Ele mostra a velocidade com que o mundo muda quando uma inovação deixa de ser assunto de especialistas e passa a fazer parte da rotina de milhões de profissionais.

Se uma única transformação foi capaz de ganhar escala dessa forma em tão pouco tempo, imagine o efeito de dezenas de mudanças acontecendo simultaneamente. A reforma tributária entrando em sua fase de implementação, novas exigências regulatórias surgindo, transformações nas relações de trabalho, oscilações econômicas,

Administrar veículos deixou de ser suficiente. Hoje, o desafio é administrar a eficiência

um ambiente internacional mais instável e, claro, a própria inteligência artificial. Todas elas, em maior ou menor grau, impactam quem administra uma frota.

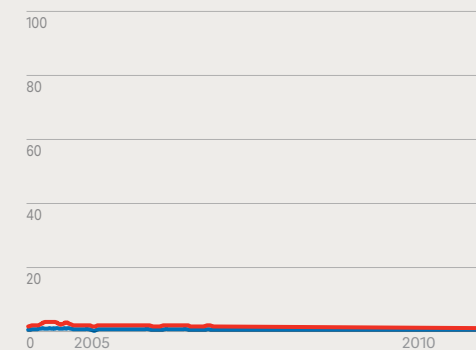
As mudanças vistas sob três contextos

Foi aí que percebi que o verdadeiro desafio do gestor não está em acompanhar cada uma dessas mudanças isoladamente. Está em entender o que elas têm em comum. Na minha visão, elas estão redefinindo a gestão de frotas a partir de três grandes contextos: o econômico, o operacional e o decisório.



Interesse ao longo do tempo

Brasil . 2004 até o presente



Interesse de busca pelos termos "ChatGPT" e "inteligência artificial" no Brasil (Google Trends, 2004 a julho de 2026)

Interesse médio

Brasil . 2004 até o presente



Preparar uma frota para 2027 significa construir uma gestão capaz de aprender, adaptar e decidir melhor em um cenário que continuará mudando

O primeiro é o contexto econômico. Durante muito tempo, planejar uma frota significava trabalhar com variáveis relativamente previsíveis. Custos de aquisição, manutenção, combustível e renovação permitiam planejar o médio e o longo prazo com certa estabilidade. Hoje, essa previsibilidade ficou para trás.

Questões geopolíticas continuam pressionando o custo da operação. A reforma tributária inaugura um longo período de adaptação, enquanto mudanças nas cadeias globais de suprimentos seguem influenciando a disponibilidade e o custo de veículos e peças. Nenhum gestor controla esses fatores, mas todos precisam responder a eles com cada vez mais rapidez.

O segundo é o contexto operacional. Ao mesmo tempo em que o ambiente ficou mais instável, aumentou a pressão para entregar mais resultados praticamente com a mesma estrutura. Em muitas empresas, as equipes continuam enxutas enquanto a

cobrança por disponibilidade da frota, redução de custos, segurança, conformidade e produtividade cresce ano após ano.

Quem administra uma frota conhece bem essa realidade. São veículos que apoiam equipes comerciais, assistência técnica, operações de campo e pós-venda. Nesse contexto, um veículo parado significa uma visita perdida, uma manutenção inesperada afeta diretamente a operação e qualquer desvio de custo precisa ser explicado. Administrar veículos deixou de ser suficiente. Hoje, o desafio é administrar a eficiência.

O terceiro contexto é, na minha opinião, o mais transformador de todos. É o contexto decisório. Quanto maior a velocidade das mudanças, menor é o espaço para decisões baseadas apenas na experiência. Ela continua indispensável para interpretar cenários e antecipar riscos, mas já não basta.

Hoje, praticamente toda decisão importante precisa ser sustentada por evidências. Qual é o momento certo para renovar um veículo? Por que o consumo aumentou em determinada região? Vale mais a pena substituir um veículo ou investir em manutenção? Nenhuma dessas respostas deveria depender exclusivamente da percepção de alguém.

É aqui que os dados deixam de ser registros históricos e passam a orientar decisões. Talvez esse seja o maior impacto da inteligência artificial dentro das empresas: não substituir o gestor, mas ampliar sua capacidade de analisar informações, identificar padrões e agir antes que pequenos desvios se transformem em grandes problemas.

É hora de preparar 2027

A essa altura, talvez o cenário pareça mais desafiador do que otimista. E, de fato, ele é. Mas existe uma boa notícia: ainda estamos em 2026. Na gestão, um novo ano não começa quando muda o calendário. Ele começa antes, nas decisões tomadas ainda no ano anterior. É por isso que digo que 2027 começa agora.

Se eu pudesse sugerir um exercício para os próximos meses, seria este: olhe para sua operação e responda a três perguntas. A primeira: quais decisões importantes ainda dependem mais da percepção das pessoas do que de dados? A segunda: quais



indicadores realmente ajudam a antecipar problemas e quais apenas registram o que já aconteceu? E a terceira: se o ritmo das mudanças dobrar nos próximos anos, sua operação conseguirá responder na mesma velocidade?

As respostas dificilmente serão perfeitas. Mas elas mostram onde estão as maiores oportunidades de evolução. Preparar uma frota para 2027 vai muito além de investir em novas tecnologias. Significa construir uma gestão capaz de aprender, adaptar e decidir melhor em um cenário que continuará mudando. ■



Henrique Lima
CSO da INFLEET



Rodrigo Ourique

DIRETOR COMERCIAL DA POWERFLEET BRASIL

"A guerra do combustível é vencida nas decisões que tornam a operação mais eficiente"



Foto: Powerfleet/Divulgação

ta nesta entrevista as principais conclusões do *white paper* "Panorama mundial: Como gestores de frota estão vencendo a guerra do combustível", que a revista **AIAFANews** publica com exclusividade.

Elaborado pela Powerfleet, o estudo analisa os mercados do Reino Unido, Estados Unidos, Austrália e África do Sul e mostra por que a eficiência operacional pode ser mais determinante para a rentabilidade do que o próprio preço do combustível.

Quando o preço do diesel sobe, a reação mais comum é culpar o mercado. Por que essa visão é incompleta?

O mercado influencia o resultado, mas explica apenas parte da equação. Nenhum gestor consegue controlar o preço internacional do petróleo, o câmbio ou mudanças tributárias. O problema é que isso criou, durante muito tempo, uma sensação de impotência.

O estudo mostra que as operações que protegeram melhor suas margens não foram as que tentaram prever o próximo reajuste do diesel, mas as que entenderam quanto do consumo era consequência do mercado e quanto vinha das próprias decisões operacionais. A discussão, portanto, muda do preço para a eficiência: quanto desse aumento podemos compensar reduzindo desperdícios que já existiam antes da alta?

O estudo analisa quatro mercados bastante diferentes. O que mais chamou atenção nessa comparação?

A expectativa era encontrar soluções muito diferentes, mas encontramos uma lógica semelhante. Reino Unido, Estados Unidos, Austrália e África do Sul têm realidades econômicas, legislações e modelos logísticos distintos, mas as operações mais preparadas começaram olhando para dentro.

Elas buscaram identificar desperdícios e entender quais variáveis realmente poderiam controlar. No Reino Unido, houve foco em otimização de rotas e redução da marcha lenta. Na Austrália, ganharam espaço programas de manutenção orientados por dados. Nos Estados Unidos, iniciativas de ecodireção com monitoramento em tempo real. Já na África do Sul, fatores como calibragem dos pneus e comportamento dos motoristas receberam atenção. O diferencial não estava necessariamente na tecnologia escolhida, que gerava maior impacto para cada operação.

"As operações mais maduras já estão perguntando não apenas quanto custa o litro do diesel, mas quanto custa desperdiçar combustível"

A volatilidade dos preços dos combustíveis segue como um dos principais desafios para a gestão de frotas em diferentes mercados. Para entender como esse cenário vem impactando as operações e quais estratégias podem ajudar a proteger as margens, Rodrigo Ourique, diretor comercial da Powerfleet Brasil, apresen-

Quais são os principais "vilões" do consumo que passam despercebidos?

O estudo identificou cinco fatores: roteirização ineficiente, marcha lenta não monitorada, pneus com pressão inadequada, manutenção reativa e direção agressiva. O problema é que normalmente as empresas olham apenas para o resultado final: quantos litros foram consumidos e quanto foi gasto. Esses indicadores mostram o efeito, mas não a causa.

O consumo excessivo geralmente nasce de pequenas ineficiências que se acumulam. Uma aceleração mais agressiva, alguns minutos extras de marcha lenta, uma rota que não é atualizada ou uma manutenção adiada podem parecer irrelevantes isoladamente. Quando isso se repete centenas de vezes, em dezenas ou centenas de veículos, o impacto aparece.

Que fator costuma surpreender mais os gestores?

O comportamento operacional. É comum associar imediatamente o aumento do consumo ao preço do diesel ou às características do veículo. Mas operações semelhantes, com veículos e trajetos parecidos, podem apresentar resultados completamente diferentes. A diferença está em como a operação acontece no dia a dia. Quando conectamos esses comportamentos aos dados de consumo, o combustível deixa de ser apenas uma despesa e passa a ser um indicador da qualidade da operação.

Então o combustível é consequência de decisões operacionais?

Exatamente. Essa é uma das principais mudanças de mentalidade que o estudo procura provocar. Quando uma empresa melhora a roteirização, reduz a marcha lenta, antecipa manutenções, acompanha padrões de condução e cria uma rotina baseada em dados, ela não está apenas economizando combustível. Está construindo uma operação mais eficiente.

O que mudou na relação entre eficiência de combustível e comportamento?

Mudou a forma de enxergar o problema. Antes, quando o consumo estava acima do esperado, a primeira hipótese era mecânica. Hoje sabemos que o comportamento operacional tem um papel muito maior. Não estamos falando apenas de como o motorista dirige, mas de como a rota é planejada, quanto tempo o veículo permanece em marcha lenta, como acontecem acelerações e frenagens, quando a manutenção é realizada e como a operação reage aos desvios. A diferença é que comportamento pode ser acompanhado, orientado e melhorado. Preço do combustível, não. As operações mais maduras deixaram de administrar apenas ativos e passaram a administrar comportamento operacional.



"Os maiores ganhos surgem de pequenas decisões que deixam de ser tomadas no automático e passam a ser orientadas por informação"

A tecnologia, sozinha, é suficiente para reduzir o consumo?

Não. Tecnologia produz visibilidade; quem produz resultado são as pessoas. Se um alerta é gerado e ninguém age sobre ele, nada muda. Os dados precisam orientar conversas, treinamentos e decisões e fazer parte da rotina de gestão. É a combinação entre pessoas, processos e dados que cria resultados sustentáveis.

Qual é o principal aprendizado para os gestores brasileiros?

Os desafios mudam de um país para outro, mas a lógica da boa gestão é praticamente universal. As operações que conseguiram proteger suas margens deixaram de tratar o combustível apenas como um centro de custo e passaram a enxergá-lo como um indicador da eficiência operacional. Quando o consumo aumenta, a pergunta deixa de ser "quanto vamos gastar a mais?" e passa a ser "o que dentro da nossa operação pode explicar esse aumento?".

A volatilidade continuará existindo. O diferencial está em construir uma operação madura o suficiente para que essas oscilações tenham um impacto cada vez menor sobre o resultado.

Se pudesse recomendar apenas uma ação para um gestor preocupado com combustível, qual seria?

Eu começaria medindo aquilo que hoje ninguém está medindo. Escolha um indicador que ainda não faz parte da rotina – marcha lenta, comportamento de condução, eficiência das rotas ou recorrência de manutenção corretiva – e transforme esse dado em uma conversa recorrente com a equipe.

A melhoria começa quando aquilo que era invisível passa a ser discutido. Os maiores ganhos surgem de pequenas decisões que deixam de ser tomadas no automático e passam a ser orientadas por informação.

Daqui a cinco anos, a gestão de combustível ainda será uma discussão sobre preço?

Cada vez menos. O preço continuará importante, mas acredito que deixará de ocupar o centro da discussão. As operações mais maduras já estão perguntando não apenas quanto custa o litro do diesel, mas quanto custa desperdiçar combustível. Essa mudança leva naturalmente a discussões sobre comportamento, manutenção, planejamento, produtividade e qualidade da informação.

O combustível passa a refletir a maturidade da gestão. As empresas que conseguirem transformar dados em decisões rápidas, reduzir desperdícios antes que eles apareçam e criar uma cultura de melhoria contínua estarão mais preparadas para qualquer cenário de mercado.

No fim, a guerra do combustível não é vencida no posto de abastecimento. Ela é vencida todos os dias, nas decisões que tornam uma operação mais eficiente, previsível e inteligente. ■

Leia a íntegra do estudo da Powerfleet escaneando o QR Code:



O desafio da gestão de frotas diante de acidentes previsíveis

O uso da tecnologia amplia a capacidade de identificar riscos e agir antes que eles se transformem em ocorrências graves

Mais de 6 mil mortes em rodovias federais em 2025. Mais de 72 mil sinistros em um único ano. O Brasil segue figurando entre os países com maior índice de mortalidade no trânsito do mundo. Quando olhamos para realidades como as do Japão, da Suécia e da Noruega, que reduziram suas mortes nas estradas em cerca de 50%, uma pergunta fica no ar: o que eles enxergam que nós ainda não vemos?

A resposta, por mais incômoda que seja, passa por uma escolha simples: esses países decidiram que morrer no trânsito não deve ser encarado como algo normal.

Existe uma ideia enraizada na nossa sociedade de que tragédias no trânsito são fatalidades, que sempre aconteceram e dificilmente podem ser evitadas. Essa percepção pode dificultar o avanço da prevenção, ao reduzir a atenção sobre medidas capazes de evitar novas ocorrências.

Por uma fiscalização mais consistente

Dirigir alcoolizado, usar o celular ao volante ou realizar ultrapassagens proibidas já são condutas previstas e punidas pela legislação brasileira. O problema é que boa parte dos infratores acredita que dificilmente será fiscalizada. Nossa legislação

prevê punições para essas condutas, mas é preciso uma fiscalização mais consistente, capaz de transformar comportamentos, em vez de apenas punir quem foi flagrado ocasionalmente.

Os países que conseguiram reduzir drasticamente as mortes no trânsito não criaram leis revolucionárias. Eles amplia-

ram e tornaram mais efetiva a fiscalização, utilizando tecnologia para reforçar a capacidade de prevenção e tornar a gestão do trânsito mais inteligente.

Hoje, sistemas equipados com inteligência artificial conseguem identificar, em tempo real, comportamentos de risco, como uso do celular ao volante, mudanças bruscas de faixa, distrações, excesso de velocidade e outras condutas perigosas. A lógica é simples: agir antes da tragédia, e não apenas contabilizar suas consequências.

A gestão de frotas deixou de ser apenas uma atividade logística para assumir um papel estratégico na construção de um trânsito mais seguro



Para quem administra uma frota, essa mudança de lógica faz ainda mais sentido. Cada acidente evitado representa muito mais do que a preservação do patrimônio da empresa. Significa proteger vidas, reduzir afastamentos, evitar interrupções operacionais, diminuir custos com manutenção, seguros e passivos, além de fortalecer uma cultura de segurança que impacta toda a operação. A gestão de frotas deixou de ser apenas uma atividade logística para assumir um papel estratégico na construção de um trânsito mais seguro.

Na gestão de frotas, soluções modernas de videotelemetria permitem acompanhar o veículo, o comportamento do condutor e as condições da operação. O resultado é mais controle, maior previsibilidade e redução significativa de acidentes, perdas operacionais e interrupções logísticas.

O risco silencioso da fadiga

Entre os fatores associados a acidentes graves nas rodovias brasileiras está um risco que nem sempre recebe a devida atenção: a fadiga. Motoristas submetidos a jornadas excessivas frequentemente enfrentam longos períodos ao volante sob pressão por produtividade e prazos cada vez mais apertados. Embora a legislação determine períodos obrigatórios de descanso, a fadiga ainda representa um risco para muitos profissionais do transporte.

É justamente nesse ponto que o papel do gestor de frotas se torna decisivo. Planejamento de rotas, monitoramento das jornadas, definição de escalas adequadas e uso de tecnologia permitem identificar fatores de risco antes que eles se transformem em tragédias. A prevenção começa muito antes de o motorista ligar o veículo.

Quando um veículo de carga ou um ônibus se envolve em um acidente relacionado à sonolência, dificilmente estamos diante de uma fatalidade. Em muitos casos, há fatores relacionados à gestão que podem ter contribuído para a ocorrência. O descanso não pode ser tratado como obstáculo à operação, mas como um dos pilares da segurança viária.

Planejamento de rotas, monitoramento das jornadas, definição de escalas adequadas e uso de tecnologia permitem identificar fatores de risco

A boa notícia é que a tecnologia já oferece respostas concretas para esse problema. Sistemas de visão computacional e videotelemetria conseguem identificar sinais de fadiga, distração e perda de atenção, emitindo alertas em tempo real antes que o risco se transforme em acidente. Fechamento prolongado dos olhos, movimentos repetitivos da cabeça, bocejos frequentes e mudanças no padrão de condução são alguns dos sinais que já podem ser detectados por essas ferramentas.

Um dos próximos passos é ampliar a adoção dessas tecnologias e aproximar o conhecimento técnico do setor privado das políticas públicas de trânsito. Empresas que conseguem reduzir acidentes por meio da prevenção acumulam experiências valiosas que podem contribuir para a construção de estratégias mais eficientes em escala nacional.

Muitas mortes no trânsito têm causas identificáveis: uma decisão adiada, uma fiscalização insuficiente, uma jornada mal planejada ou uma medida preventiva que deixou de ser adotada. Não estamos falando de azar. Estamos falando de escolhas.

O Brasil já possui dados, tecnologia e legislação para enfrentar esse problema. Organizações que investem em monito-

ramento e na capacitação dos condutores, com uma gestão baseada em dados, podem reduzir riscos e aumentar a segurança e a eficiência da operação.

A segurança viária não depende apenas das autoridades de trânsito. Passa pelas decisões tomadas dentro das empresas, pelos investimentos em prevenção e pela cultura construída por cada gestor de frota. Quando organizações assumem esse protagonismo, além de reduzir custos e aumentar a eficiência operacional, contribuem para um trânsito mais seguro para toda a sociedade.

Enquanto continuarmos tratando cada acidente como uma estatística, perderemos a oportunidade de evitar o próximo. Agora, cabe às empresas, aos gestores e ao poder público transformar esse conhecimento em uma prioridade permanente. ■



Paulo Buriti
Gerente corporativo da Corpvs



Mercedes-Benz utiliza dados veiculares por mais segurança



Por meio de projetos de infraestrutura na Europa, a Mercedes-Benz demonstra como o uso inteligente de dados pode modernizar a gestão da infraestrutura viária. Utilizando dados veiculares anonimizados, fornecidos voluntariamente pelos clientes, a marca contribui para a identificação de danos nas estradas, sinalizações inadequadas e oferece uma visão mais precisa das condições da malha viária. O resultado é a detecção antecipada de problemas de infraestrutura, manutenção mais rápida, além do aumento da segurança.

Os veículos Mercedes-Benz são equipados com sensores capazes de captar informações sobre as condições

das vias. Os dados são processados de forma agregada e anonimizada, impossibilitando sua associação a motoristas ou veículos específicos.

Dois projetos demonstram, na prática, essa transformação digital. O Ministério dos Transportes de Baden-Württemberg, na Alemanha, utiliza dados veiculares anonimizados da Mercedes-Benz para construir o cadastro de sinalização viária.

A colaboração continua também no programa holandês Romo. As informações coletadas auxiliam as autoridades na gestão de serviços de manutenção e operações de inverno em uma rede viária de aproximadamente 130 mil km. ■

Fonte: Imprensa Mercedes-Benz

BMW iX3 estreia sistema de gerenciamento de dados



BMW Group é o primeiro fabricante de automóveis a lançar um sistema nervoso digital completamente novo para todas as variantes de transmissão e segmentos de veículos. Mais inteligente, mais potente e mais eficiente, o sistema será implementado pela primeira vez nos modelos Neue Klasse.

Quatro computadores de alto desempenho, também chamados de "Supercérebros", consolidam o poder de processamento para as funções mais importantes para o cliente: infoentretenimento, condução automatizada, dinâmica de condução e funções básicas como acesso ao veículo, climatização e conforto.

O principal deles, chamado de Heart of Joy, é diretamente responsável pela dinâmica de direção e por manter o "puro prazer de dirigir" mais vivo do que nunca.

Esta unidade de controle de alto desempenho é responsável pelas funções da transmissão, freios, recuperação de energia e direção, e processa informações até dez vezes mais rápido do que as unidades de controle convencionais. Dessa forma, o potencial da mobilidade elétrica em termos de entrega instantânea de potência, transferência suave de potência, agilidade, estabilidade e eficiência é totalmente aproveitado. ■

Fonte: Imprensa BMW Group

Leapmotor transforma carros em fonte de energia



A Leapmotor celebra o lançamento comercial do novo Adaptador V2L (Vehicle-to-Load). Disponível nas concessionárias Leapmotor de todo o Brasil, o acessório transforma qualquer modelo da marca em uma fonte portátil de energia, ampliando as possibilidades de uso da bateria em atividades cotidianas, viagens, momentos de lazer e situações emergenciais.

A tecnologia V2L permite utilizar a energia armazenada na bateria do Leapmotor para alimentar dispositivos externos. Dessa forma, o cliente pode conectar celulares, notebooks, modems Wi-Fi, projetores de imagem, equipamentos de som, fogão elétrico, sistemas de iluminação portátil e outros equipamentos elétricos diretamente ao veículo.

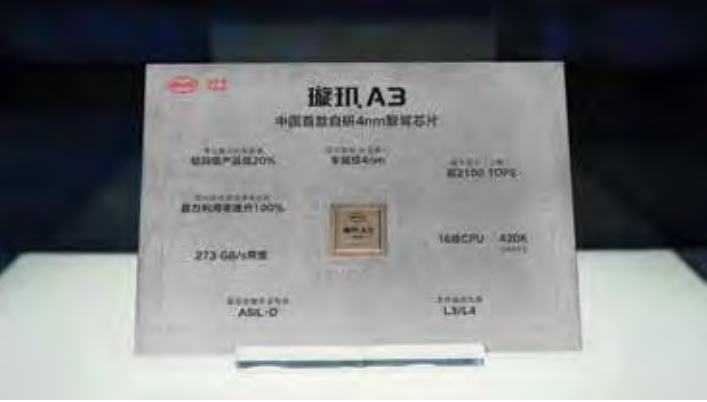
A solução proporciona mais liberdade para trabalhar remotamente, realizar atividades fora de casa, aproveitar viagens e acampamentos ou manter itens essenciais em funcionamento durante uma queda pontual de energia.

O novo Adaptador V2L é resultado da atuação conjunta da Mopar, responsável pelo desenvolvimento de acessórios no Brasil, com as equipes de engenharia da Stellantis e da Leapmotor na América do Sul.

O acessório é indispensável para quem deseja transformar o veículo em uma verdadeira usina de energia portátil, com a segurança, a qualidade e a confiabilidade dos produtos originais Mopar. ■

Fonte: Imprensa Stellantis

BYD confirma sistema de direção inteligente no Brasil em 2027



A BYD confirmou a chegada ao Brasil, a partir do próximo ano, de suas mais recentes inovações tecnológicas: o sistema avançado de assistência à condução God's Eye, além de um novo processador automotivo de 4 nanômetros.

"O Brasil faz parte dos planos, e o centro de inovação e P&D no Rio de Janeiro terá um papel importante para apoiar a introdução dessas soluções no mercado brasileiro a partir do ano que vem", revelou Stella Li, vice-presidente executiva global da BYD e CEO da BYD Américas e Europa.

O Xuanji A3 é o primeiro processador automotivo (SoC) de 4 nanômetros

focado em direção autônoma desenvolvido na China. Como parte da estratégia para democratizar a tecnologia, a BYD informou que toda a sua linha de veículos agora pode ser equipada, de forma opcional, com a versão LiDAR do God's Eye-B.

O desenvolvimento da direção inteligente da BYD é pautado por três objetivos estruturais: zerar os acidentes de trânsito, permitir que os sistemas de assistência atuem com a precisão de um motorista experiente e utilizar a inteligência artificial como uma assistente pessoal avançada. ■

Fonte: Imprensa BYD



Selo Frota Sustentável

O melhor reconhecimento para a sua frota

Conheça o programa para frotas que buscam se destacar pela eficiência energética e redução de emissões.

BENEFÍCIOS PARA AS FROTAS

- Integrar um programa de melhoria estruturado e assistido
- Gerar economia financeira e energética
- Contribuir para a preservação do meio ambiente
- Obter reconhecimento público e social
- Fortalecer o reconhecimento interno (satisfação dos colaboradores)
- Obter uma acreditação nacional

Para fazer parte do grupo de empresas e instituições mais sustentáveis do Brasil, entre em contato com a **AIAFA Brasil**.

Solicite a adesão ao programa!



A SUA DOAÇÃO ABRE PORTAS!

Para a reabilitação,
para a inclusão,
para um futuro melhor.

Eduarda, paciente
da AACD

Seja doador
doe.aacd.org.br



vida é movimento