

REVISTA

SINDLOC SP

Sindicato das Empresas Locadoras de Veículos Automotores do Estado de São Paulo Ano XX – Edição 202 - 2018



A FROTA IDEAL PARA A TERCEIRIZAÇÃO

ESPECIALISTAS ANALISAM OS CARROS MAIS INDICADOS
CONFORME O PERFIL DOS CLIENTES

General Motors escolhe as locadoras de veículos como um dos canais prioritários para consolidar a marca



Setor projeta estratégias para capitalizar negócios durante o curto período de campanhas eleitorais

Renault em condições especiais para afiliados do Sindloc-SP.



A partir de
R\$ 34.490,80

KWID ZEN 1.0
2018-2019



A partir de
R\$ 57.410,20

DUSTER OROCH EXPRESS 1.6
2018-2019



A partir de
R\$ 52.681,00

KANGOO EXPRESS 1.6 2017-2018
(PACK CONFORTE + PORTA LATERAL)

BUTANTÃ: Av. Corifeu de Azevedo marques, 512

IPIRANGA: Av. Arno, 180 (paralela à Av. do Estado)

GUARULHOS: Via Dutra, Km 223,5 (Sentido SP)

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: Av. Cassiano Ricardo, 2.153

VILA LEOPOLDINA: Av. Dr. Gastão Vidigal, 2.571

INDIANÓPOLIS: Av. Moreira Guimarães, 367

TAUBATÉ: Av. Nove de Julho, 155 – Centro

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: Av. João Marson, 2.750

Central de Vendas Locadora
11 97386-5076
11 99342-5707



Pela vida. Escolha o trânsito seguro.

Fotos meramente ilustrativas. Condições para compra a partir de 1 unidade com financiamento RCI e plano de manutenção. Acima de 2 unidades solicitar novas condições com o Consultor de Vendas Itavema. Ofertas válidas durante a vigência da tabela 10.2018. A Renault do Brasil poderá efetuar reajustes sem aviso prévio.

Itavema
RENAULT FRANCE



FACEBOOK.COM/RENAULT.ITALVEMAFRANCE



UM ANO DE MUDANÇAS, MAS SEM AS VELHAS MUDANÇAS

Na primeira metade do ano, o setor de locação de veículos manteve sua trajetória de crescimento com solidez, tanto em faturamento como na conquista de novos usuários. Até os turistas estrangeiros ampliaram seus gastos com carros alugados no Brasil. Os ventos sopram a favor. Porém, precisamos ser ainda mais diligentes para que um capítulo fundamental da nossa história não interrompa o caminho positivo que estamos percorrendo.

O período de campanha eleitoral tende a ser o mais curto dos últimos tempos e, certamente, o mais importante. Nunca os personagens da política tradicional estiveram tão desgastados, o que faz surgir sinais claros de renovação e armadilhas na mesma proporção. Depois de moverem um rombo nas contas públicas, abraçarem a corrupção e recolocarem o Brasil nos trilhos da recessão e do desemprego, grupos partidários voltam a se intitular representantes do povo com quem foram negligentes. Outros, por sua vez, assumem o papel de novatos, mas seguindo a velha e contraditória cartilha de negar o mundo político enquanto se inserem nele.

O Brasil que queremos não está calcado em discursos, no engajamento nas redes sociais ou nas primeiras pesquisas de intenção de voto. Nossas escolhas devem recair sobre quem demonstrar real comprometimento com as boas práticas de gestão. Precisamos de uma agenda que sinalize a necessidade de reformas estruturais, de forma a reduzir o peso tributário para as empresas sem onerar o consumidor. Precisamos de um projeto em defesa do trabalho, e não somente do trabalhador. Não podemos ter iniciativas que simplesmente estimulem a venda de carros novos, mas ignorem o movimento gerado pelo mercado de seminovos. O que esperamos é um projeto econômico que não se limite a oito anos e que seja capaz de pensar o Brasil de norte a sul, das elites às classes populares.

Ao longo desses anos de crises e incertezas, os empresários da indústria de aluguel arreagaram as mangas com o objetivo de olhar para dentro do seu negócio. Descobrimos ferramentas preciosas para reduzir custos, implementamos recursos de tecnologia para aprimar o gerenciamento dos processos e das rotinas, fortalecemos a união setorial, estreitamos relacionamento com o poder público, abrimos horizontes para parcerias estratégicas com as montadoras e outros segmentos que gravitam em torno da atividade. Em resumo, construímos uma agenda, aproximando público e privado. Em vez de apenas reclamar de possíveis opositores, fomos atrás de respostas e de soluções.

Que o nosso exemplo e de muitos outros setores da economia sejam um recado para os que pleiteiam chegar ao poder. Transparência, *compliance* e governança tornaram-se rotas obrigatórias e irreversíveis. Afinal, como dizia Milton Friedman, um dos grandes defensores do liberalismo econômico, "o governo nunca aprende, as pessoas é que aprendem". O poder e a responsabilidade estão conosco!

Abraços!

Eladio Paniagua

Presidente do Sindloc-SP

EXPEDIENTE

A Revista Sindloc-SP é uma publicação mensal do Sindicato das Empresas Locadoras de Veículos Automotores do Estado de São Paulo, distribuída gratuitamente a empresas do setor, indústria automobilística, indústria do turismo, executivos financeiros e jornalistas.

Foto de capa: iStock

Presidente: Eladio Paniagua Junior

Vice-presidentes: Paulo Hermas Bonilha Junior, Luiz Carlos de Carvalho Pinto Lang, Paulo Miguel Junior e Luiz Antonio Cabral

Diretoria: Jerônimo Muzetti, José Mário de Souza, Luiz Magalhães e Marcelo Ribeiro Fernandes

Conselho Fiscal: Daniel Ribeiro Huss, Flávio Gerdulo, Jarbas José dos Santos, Luís Carlos Godas, Mônica da Mata Ceresa e Paulo Gaba Junior

Delegados regionais: Jarbas José dos Santos, Jerônimo Muzetti, João Toquetão e Marcelo Ribeiro Fernandes

Produção Editorial: Scritta – www.scritta.com.br

Coordenação geral: Luiz Antonio Cabral

Coordenação editorial: Leandro Luize

Redação: Ana Claudia Nagao

Revisão: Júlio Yamamoto

Direção de Arte: Ana Vasconcelos | ECO Editorial
www.ecoeditorial.com.br

Diagramação: Karina Barbosa | ECO Editorial

Jornalista Responsável: Paulo Piratininga – MTPS 17.095 – piratininga@scritta.com.br

Impressão: Gráfica Revelação

Circulação: 12 mil exemplares impressos e digitais

Endereço: Praça Ramos de Azevedo, 209 – cj. 22 e 23

Telefone: (11) 3123-3131

E-mail: secretaria@sindlocsp.com.br

É permitida a reprodução total ou parcial das reportagens, desde que citada a fonte.

06 PINGUE-PONGUE

Dados gerados pelos carros serão mais lucrativos do que os próprios veículos, sinalizando novas possibilidades de vendas com serviços inovadores para o setor



10 MERCADO

Com mais de 20 lançamentos previstos, General Motors aposta nas vendas diretas e na proximidade com as locadoras para consolidar sua liderança

Divulgação

12 OPORTUNIDADE

Apesar do período curto, campanha eleitoral pode trazer bons negócios a empresas do setor, mas é preciso um planejamento financeiro cuidadoso



Istock

14 SETOR

Aumenta a demanda por terceirização, mas falta de critérios na seleção da frota pode resultar em custos imprevistos e desgastar relação entre cliente e locadora



Istock

16 LEGISLAÇÃO

Justiça redefine que créditos de PIS e Cofins incidem sobre todos os insumos necessários para a atividade de locação

18 TENDÊNCIA

Bancos digitais prometem aprimorar a experiência do cliente e desburocratizar processos. Porém, é importante ficar atento aos riscos

19 ORIENTAÇÃO

Confira algumas recomendações para aprender a calcular o custo de seus funcionários e dicas para reduzi-lo sem comprometer a produtividade



Istock

20 GESTÃO

Uso de aplicativos móveis torna-se recurso estratégico para otimizar tempo e custos operacionais



Istock

21 TECNOLOGIA

Muito além do rastreamento de veículos, a telemetria pode ser determinante para reavaliar toda a operação e até mesmo a gestão dos colaboradores

22 OLHO NAS CONTAS

Especialista orienta sobre a importância de observar possíveis incentivos ou benefícios fiscais na apuração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica



- Vale pelo melhor custo de reparabilidade do Brasil.
- Vale pelas 5 estrelas no teste de segurança para adultos e crianças.
- Vale pela segurança dos 3 anos de garantia total.
- Vale pela potência e economia do motor 1.6 MSI.
- Vale pelo ótimo espaço interno e pelo porta-malas de 521 litros.
- Vale pelo pacote tecnológico com App-Connect e volante multifuncional.
- Vale pelo design com toque esportivo.
- Vale porque é um bom negócio na compra, no uso e na revenda.
- Vale porque seu cliente confia.

Faça as contas que

#vale

Quer saber mais? Acesse:
vendascorporativas.vw.com.br



**Locadora compra
Volkswagen com
ótimas condições.**



Volkswagen

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

FINANCIAMENTOS. CONSÓRCIO. SEGUROS. MOBILIDADE.

 **FleetCenter**

Trânsito seguro: eu faço a diferença.



Condições válidas apenas para vendas realizadas para cliente Locadora, sendo imprescindível, para tanto, o porte de documentos que comprovem essa condição e que estejam devidamente regularizados. O desconto é aplicado sobre o preço público sugerido pela Volkswagen vigente no mês. Desconto exclusivo para aquisição de veículos por meio do canal de Vendas Corporativas. Este desconto não é cumulativo com outras ações vigentes. Fotos meramente ilustrativas. Consulte regras do programa para venda a cliente Locadora junto a uma Concessionária Autorizada Volkswagen. Garantia de 3 anos para a Linha Volkswagen. Para Vendas Corporativas, a garantia entra em vigor a partir da data do licenciamento do veículo e tem duração de 3 anos para veículo completo, sem limite de quilometragem. A garantia está condicionada à realização de manutenção em uma Concessionária Volkswagen. Central de Relacionamento ao Cliente (CRC): 0800-0195775.

O NOVO PAPEL DO SETOR COM DATA CENTERS SOBRE RODAS



QUEM: *François Fleutiaux*

DETALHE: *O executivo é graduado e o executivo é graduado pela Escola Nacional de Engenheiros de Saint-Etienne (França) e atua na área de tecnologia há quase 30 anos. Seu currículo inclui cargos diretivos em multinacionais como a IBM, a Unisys e a japonesa Fujitsu. Atualmente é diretor global da divisão de TI da T-Systems, companhia alemã presente no Brasil desde 2001 e uma das líderes mundiais na oferta de soluções de transformação digital.*

Em curto prazo, os dados gerados pelos carros serão fontes de lucro mais preciosas do que os próprios veículos. Se, até poucos anos atrás, essa frase soava como futurismo, agora se tornou uma projeção concreta capaz de mudar o modelo de atuação da indústria automotiva e de setores como o de locação. Para o diretor global da divisão de TI da T-Systems, esse cenário abre novas possibilidades de vendas com serviços inovadores. Mas há muitas lições de casa a serem cumpridas para que as empresas disputem

com eficiência essa verdadeira corrida do ouro moderna.

ESTAMOS FALANDO DE CARROS DO FUTURO E DE UM CENÁRIO DISTANTE NO BRASIL?

De modo algum. O futuro já chegou. Muitos dos carros fabricados atualmente contam com mais de 100 sensores embarcados, capazes de monitorar permanentemente itens como velocidade, temperatura do motor e funcionamento dos freios, coletando para isso uma série de outras informações. Esses dispositivos fazem com que os automóveis produzam 25 GB de dados por hora. Em se tratando de carros autônomos, a previsão é de que este volume salte para 3.600 GB por hora. E os dados não são gerados apenas com o veículo em movimento. Eles são produzidos em toda a cadeia de valor – na produção, nas vendas e uso, até nas revisões e manutenção.

Dessa maneira, as empresas que investirem no gerenciamento de frotas e integrarem essas informações com inteligência, por exemplo, estarão entre os vencedores da revolução digital. Até mesmo o modelo de seguro automotivo sofrerá mudanças substanciais.

QUE MUDANÇAS SERIAM ESSAS?

Poucas seguradoras utilizam tecnologia telemática para monitorar

o comportamento dos motoristas, premiando hábitos de direção segura com taxas mais baixas. Uma caixa telemática, ou simplesmente o smartphone, pode ser utilizada para gravar esses dados e enviá-los para a companhia seguradora. Esse fluxo pode ser ainda mais facilitado se o automóvel tiver um cartão SIM instalado. Seguradoras e fabricantes já estão, inclusive, trabalhando para estabelecer um framework legal que permita o fornecimento dessas informações relevantes para as seguradoras. A mesma lógica aplica-se às plataformas de gestão de frotas que as locadoras disponibilizam a seus clientes corporativos.

HÁ OUTROS EXEMPLOS DE TECNOLOGIAS PRÓXIMAS DA NOSSA REALIDADE?

De acordo com a *International Federation of Robotics*, cerca de 2,6 milhões de robôs estarão em uso na indústria até 2019, sendo que muitos deles já estão em operação. Um carro de porte médio tem cerca de 6 mil pontos de solda. Se um único robô de soldagem tem uma parada inesperada, toda a linha é paralisada, causando prejuízos de cinco a seis dígitos para o fabricante. Mas, com ferramentas que possibilitam a coleta de dados de medição e consumo de energia, pode-se prever essa parada com seis dias de antecedência. Para as montadoras, essa é a garantia de uma manutenção totalmente programada e a alocação de mais tempo e recursos para outras atividades. Até semáforos inteligentes podem apresentar uma série de informações interessantes.

COMO FUNCIONARIAM ESSES SEMÁFOROS?

Ao serem equipados com câmeras de monitoramento, eles podem ser otimizados de acordo com o fluxo. A cidade de Milton Keynes, na Inglaterra, está equipando seus cerca de 2,5 mil faróis para reconhecer ambulâncias e mudar as fases para permitir sua passagem. Esse recurso também proporciona às empresas do setor ter uma clareza ainda maior do comportamento dos condutores.

MAS O QUE AINDA PRECISA SER FEITO EFETIVAMENTE PARA O SETOR APROVEITAR ESSA RIQUEZA DE DADOS?

É necessário que a indústria encabece um processo para intensificar o desenvolvimento de mais conectividade e de softwares inteligentes. Como parâmetro, de acordo com a consultoria Gartner, um em cada cinco veículos serão equipados com alguma forma de conexão sem fio até 2020, o que deve totalizar 250 milhões de carros globalmente. Essa tecnologia é estimulada por normas como a obrigatoriedade de um sistema de chamadas de emergência em todos os veículos da União Europeia ainda neste ano. Outra novidade chama-se *NarrowBand IoT*, destinada ao gerenciamento de estacionamentos inteligentes. Trata-se de uma rede que não apenas estende a vida dos sensores operados a bateria, já adaptada para os modelos elétricos, como também sinaliza vagas livres para os motoristas em prédios e garagens subterrâneas – um serviço que pode agregar valor

à venda ou ao aluguel do automóvel. São recursos já testados e plenamente viáveis para implementação no mercado brasileiro.

DIANTE DESSE PANORAMA, AS EMPRESAS DE TECNOLOGIA NÃO ESTARIAM À FRENTE DA INDÚSTRIA?

Apple e Google já descobriram o potencial desse mercado, e têm conhecimento e musculatura financeira para agitá-lo. Mas as montadoras podem assumir papel de protagonistas, pelo know-how, reconhecimento da marca e relação mais sólida com toda a cadeia automotiva. E a conta para elas é simples. Basta constatarmos que a margem de lucro dos fabricantes de automóveis gira em torno de 10%, enquanto chega a 30% entre as empresas especializadas em processamento de dados. A questão é: quem vai abocanhar esse lucro e capitalizar o uso comercial de dados veiculares?

E AS LOCADORAS PODEM SE INSERIR MAIS PROFUNDAMENTE NESSE PANORAMA?

Com a gama de informações que um veículo pode oferecer, a criatividade torna-se o recurso mais estratégico para o segmento de locação. A aproximação com as montadoras, que vem ganhando importância em razão do aumento nas vendas diretas, permitirá às locadoras atuar como parceiras efetivas da indústria. Elas podem massificar e democratizar a utilização de todo esse aparato tecnológico entre clientes do *rent a care* de terceirização. ●

GOVERNO

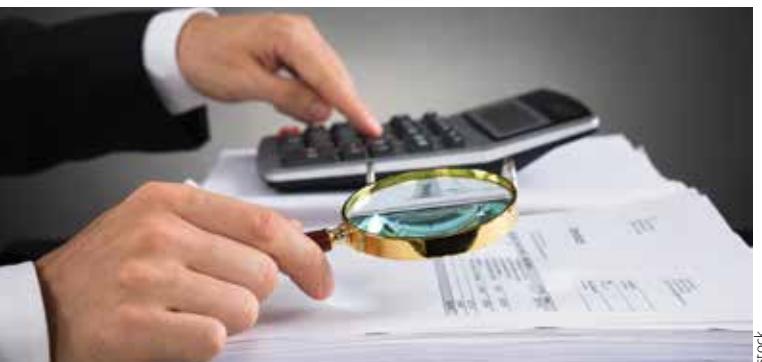
R\$ 40 MILHÕES EM FINANCIAMENTOS



Lançada em 2016 pela Agência de Desenvolvimento Paulista (Desenvolve SP) e vinculada ao governo estadual, a plataforma Crédito Digital acaba de atingir a soma de R\$ 40 milhões em empréstimos para 400 empresas. Com tíquete médio de R\$ 100 mil por operação, as empresas do interior paulista demandaram a maior parte dos recursos: 54%. A modalidade atende empresas com faturamento anual entre R\$ 360 mil e R\$ 16 milhões para financiar a recomposição de estoques, compra de insumos e matérias-primas necessárias para atividades do dia a dia, o que pode despontar como boa alternativa de financiamento. A taxa de juros é a partir de 1,20% ao mês, com prazo de pagamento de até 36 meses, incluindo até três meses de carência. O valor máximo por transação é de R\$ 200 mil.

TRIBUTOS

AINDA MAIS IMPOSTOS



MERCADO

LOCADORA PUXA VENDAS DE MONTADORA



Vistas como importante canal de negócios nos períodos de crise, quando o consumidor desaparece das concessionárias, as vendas diretas feitas pelas montadoras a frotistas, locadoras, produtores rurais e taxistas continuam ajudando a sustentar o mercado. Tradicionalmente, as vendas especiais são feitas com elevados descontos, chegam a 30%, segundo fontes do mercado, o que reduz a margem de ganho das montadoras em relação aos valores obtidos no varejo por meio de revendas. Com exceção de 2004, quando as vendas diretas representaram 33,2% dos negócios, nos oito anos seguintes de crescimento do mercado a participação média foi de 25%, fatia considerada "tolerável e equilibrada" pelo presidente da Fenabrade, Alarico Assumpção. Em 2017, quando o mercado de veículos registrou o primeiro resultado positivo depois de quatro anos seguidos de queda, a fatia das vendas diretas ficou em 40% dos 2,172 milhões de automóveis e comerciais leves vendidos.

Levantamento do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT) revelou que, a cada dia útil, são publicadas, em média, 46 novas regras tributárias no Brasil. O fato faz com que empresas acabem pagando impostos a mais indevidamente, gerando os chamados créditos tributários, que só posteriormente dão direito ao benefício da compensação. A Região Sudeste paga em torno de R\$ 584 milhões de impostos a mais, no que tange às empresas de Lucro Presumido e Real. No caso das que estão enquadradas no Simples Nacional, essa cifra é de R\$ 14 milhões.

VENCEDORA NA CATEGORIA
PICAPE LEVE
NO COMPARATIVO QUATRO RODAS.



CHEVROLET ONIX E MONTANA

TUDO O QUE VOCÊ QUERIA NA SUA EMPRESA:
GRANDES VENCEDORES.



O CARRO ZERO MAIS VENDIDO
E O MAIOR VALOR DE REVENDA DO BRASIL.

CONSULTE UMA CONCESSIONÁRIA CHEVROLET E VEJA AS CONDIÇÕES EXCLUSIVAS DE VENDAS DIRETAS | FIND NEW ROADS



Minha escolha faz a diferença no trânsito.

CHEVROLET

Montana – Melhor Compra 2017 na categoria Picape Leve, de acordo com a revista Quatro Rodas. Onix – Carro mais vendido no Brasil, de acordo com a revista Quatro Rodas – número de emplacamentos de veículos de passageiros em 2017, de acordo com dados da Fenabrade. Onix – Eleito o carro com o maior valor de revenda do Brasil, de acordo com dados da Autoinforme 2014, 2015 e 2016. Consulte a concessionária Chevrolet de sua preferência para mais informações sobre as condições especiais aplicáveis. Por se tratar de venda direta, o proprietário deverá respeitar as regras de permanência mínima com o veículo, não podendo transferi-lo a terceiro antes do prazo informado no momento de seu faturamento. Faturamento sujeito à disponibilidade em estoque. Imagens relativas às versões de veículos disponíveis na data de produção deste material (22/2/2017). Os veículos Chevrolet estão em conformidade com o Proconve - Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores. www.chevrolet.com.br - SAC: 0800 702 4200. Imagens meramente ilustrativas.

LOCADORAS GANHAM COM NOVO PORTFÓLIO DA GM

Com mais de 20 lançamentos previstos, Chevrolet apostava nas vendas diretas como motor para consolidar liderança de mercado

“Tudo dia é um dia diferente na General Motors”. A declaração de Marcelo Tezoto, gerente sênior de vendas diretas e distribuição, poderia soar apenas como frase de efeito. Mas quando se observam as rotas traçadas pela montadora nos últimos anos, a afirmação parece ter se tornado um mantra. Depois de encostar, em 2015, na primeira posição no mercado brasileiro em emplacamentos para o consumidor, a marca alcançava a liderança no ano seguinte, condição que ostenta há 33 meses consecutivos. Em 2017, consolidava-se como segunda colocada em vendas diretas. Agora, é este setor que ganha status de prioridade.

E os caminhos para assumir a dianteira nesse segmento estão muito bem pavimentados. A GM já é dona do maior número de modelos entre os 25 campeões de emplacamentos para vendas diretas. São seis ao todo – Onix, Prisma, S10, SM Spin, Cobalt e Montana. O Onix, aliás, é o que melhor simboliza essa estratégia de crescimento. De segundo automóvel mais requisitado por frotistas e locadoras em 2016, com 44.761 exemplares comercializados,



Divulgação

NOVOS MODELOS DE PICAPES DEVEM INTEGRAR O AGRESSIVO PLANO DE CRESCIMENTO DA MARCA

tornou-se líder absoluto no ano passado – 66.576, quase 17 mil à frente do segundo lugar.

Como consequência, a montadora também vem conquistando espaço na frota disponibilizada para aluguel de veículos. Dos 468.157 modelos pertencentes às locadoras em atuação no estado de São Paulo, 90,8 mil (19,4%) são da General Motors, o que a conduziu para a segunda colocação. Era a terceira em 2016. “De janeiro à primeira quinzena de maio, registramos um faturamento 20% a 21% superior ao do mesmo período de 2017, dentro das expectativas. A paralisação dos caminhoneiros reduziu ligeiramente nossas projeções, mas abriu ainda mais os olhos para a importância da locação como canal para atingir as taxas de crescimento que estipulamos”, analisa Tezoto.

A GM EM NÚMEROS

- » Líder em participação nas **VENDAS (18,14%)** e nos **EMPLACAMENTOS (18,12%)**
- » Dona da **SEGUNDA MAIOR** frota disponível para as locadoras
- » **6 dos 25 MODELOS** campeões de vendas diretas é a marca com maior número de veículos no ranking
- » Com **66.576 EMPLECAMENTOS** em 2017, o Chevrolet Onix é líder absoluto em vendas diretas no Brasil
- » **20 LANÇAMENTOS** previstos até 2022



MARCELO TEZOTO

NOVOS MODELOS

A estratégia de consolidação da GM está sustentada em um plano agressivo de lançamentos. A fabricante projeta disponibilizar 20 novos veículos ao mercado nos próximos quatro anos, que serão produzidos no Brasil e em países como Argentina. Boa parte dessas novidades estará concentrada nos utilitários esportivos (SUVs), categoria que dobrou de tamanho desde 2010, e nos crossovers. Embora nenhuma informação adicional tenha sido antecipada, fontes da indústria dão como certa uma nova geração do Onix e do Prisma, além de um SUV compacto similar a modelos como o Jeep Renegade, o Hyundai Creta e o Honda HR-V.

Outras apostas são de uma picape de pequeno porte no lugar da Montana e uma intermediária. Ainda há expectativas em torno de substitutos do Cruze e da S10. Os investimentos estariam atrelados ao aporte de R\$ 13 bilhões previsto entre 2014 e 2019, mas outros recursos seriam contemplados em um programa a ser definido. O certo é que a fábrica de Gravataí (RS), de onde saem atualmente o Onix e o Prisma, receberá R\$ 1,4 bilhão em projetos de modernização, enquanto R\$ 1,2 bilhão será destinado à planta de São Caetano do Sul (SP) – responsável

"A GM é a marca que mais investe em conectividade, eficiência energética e na renovação do portfólio, aproveitando-se ainda da ampla rede de manutenção"

pela produção do Onix Joy, Montana, Spin e Cobalt. Além disso, para 2019 é esperado o início da era dos elétricos para a montadora no Brasil, por meio do Chevrolet Bolt.

"Estamos trabalhando para ter um portfólio renovado, utilizando a nossa capilaridade, assegurada por mais de 590 pontos de venda em todo o território nacional, e a ampla rede de manutenção. Para as locadoras, trata-se de uma oportunidade interessante para aproveitar o bom posicionamento das nossas linhas e o potencial valor de revenda desses modelos", observa Tezoto. O executivo acrescenta que a política de descontos mensal será mantida, o que reforça a percepção de credibilidade e consistência.

CUSTO X OPORTUNIDADE

O atual panorama econômico pode ser outro impulso para as vendas diretas. A alta do dólar está pesando nos custos de produção de veículos que utilizam componentes importados, o que tende a acarretar elevação nos preços ao consumidor. Segundo cálculos do presidente da GM Mercosul, Carlos Zarlenga, feitos ao jornal *O Estado de S. Paulo*, um automóvel com 40% de matéria-prima estrangeira teve

aumento de 20% com a oscilação cambial da moeda norte-americana. O impacto estimado no preço final é de 8%.

"Também estamos atentos às tendências de mobilidade, um atalho promissor para nos aproximarmos da indústria de aluguel de veículos. É importante que a locadora estruture sua operação para pegar carona nesse cenário, investindo no celular como ferramenta para gerenciar frotas terceirizadas e para massificar resultados no rent a car", complementa Tezoto. As portas para a locação estão abertas. ●

Divulgação

Divulgação

NOVAS VERSÕES DO ONIX E DO PRISMA, CARROS-CHEFES DA MONTADORA, DEVEM CHEGAR EM BREVE AO MERCADO E AQUECER TAMBÉM O SETOR DE VENDAS DIRETAS





istock

ELEIÇÕES NO RADAR DO SETOR

Locadoras podem aproveitar a demanda aquecida mesmo com um período curto de campanha, mas com as devidas precauções

Com a aproximação das eleições para presidente, governadores, senadores, deputados federais e estaduais, as empresas de locação de veículos podem aproveitar as oportunidades de negócio geradas pela campanha eleitoral, que se estende de agosto a outubro de 2018. Tradicionalmente, é um período em que a demanda por aluguel de carros é extremamente alta, uma vez que a locação facilita os deslocamentos das equipes de campanha, que necessitam visitar centenas de cidades pelo país.

Em regiões de pequeno e médio porte, o setor pode explorar esse nicho de mercado antes mesmo do início da campanha eleitoral. O empresário já pode entrar em contato com

as bases e comitês dos partidos políticos de sua região e propor parcerias com preços e condições especiais.

Com larga experiência em contratos para o governo, o empresário Daniel Huss, sócio diretor da HS Locadora, explica que é preciso muita organização ao lidar com esse tipo de negócio. "Para começar, é fundamental pesquisar a viabilidade financeira da campanha, a fim de evitar inadimplência em caso de derrota", explica. Segundo o executivo, também é necessário dispor de um volume de frota para rodar na campanha e depois desmobilizar. "Investir em novos veículos somente para atender a essa procura implica riscos elevados", acrescenta.

Para José Mario de Souza, sócio-proprietário da Marina Locadora, a empresa deve analisar não somente o partido como também o candidato em potencial. Segundo ele, a antecipação do crédito dos três meses de campanha, assim como a assinatura de um contrato diferenciado, proporciona maior garantia e segurança para a locadora. "É fundamental especificar no contrato que cláusulas como multas, pontuações, avarias e acidentes fiquem sob a responsabilidade do contratante ou do partido político", explica Souza. Perigos à parte, trata-se de um momento de grandes oportunidades, desde que haja um planejamento muito bem delineado. ●

Confiança é a nossa principal oferta.

Seguro Total Frotas

Seguro de Responsabilidade Civil Frotas

Assistência 24h

Seguro Empresarial

Seguro de Vida Empresa

Desmobilização de Frotas

Desativação de Frotas

Regulação de Sinistros

Rastreadores

A ST Corretora de Seguros oferece uma combinação diferenciada de produtos e serviços sob medida para a realidade de cada Locadora.

O compromisso com a qualidade do atendimento, preço justo e parcerias com Seguradoras sólidas e idôneas, são os pilares do nosso trabalho. Conheça nosso portfólio e solicite um orçamento personalizado.

Solicite uma cotação:

0300 788-7676

(14) 2106-7676

www.segurototal.com.br

ST
CORRETORA DE SEGUROS

empresa parceira:



DICAS PARA COMPOR A FROTA SEM SOBRESSALTOS

Escolha em função da destinação do veículo para terceirização pode evitar custos imprevistos e desgastes entre cliente e locadora

Observatório de Veículos de Empresas (OVE) ouviu 368 gestores de companhias de todo o país e apontou que 32% dos entrevistados projetam ampliar a frota corporativa até 2019. Desse total, 5,7% esperam alta acima de 20% no período. O levantamento revelou ainda que, para viabilizar esse crescimento, mais da metade – 50,6% – pretende investir na terceirização.

Os números referendam esse modelo como alternativa para reduzir custos e assegurar uma gestão mais eficaz da frota, no que se refere à manutenção e à segurança. As empresas também obtêm ganho de capital com a venda de seus automóveis ou caminhões próprios. Porém, a demanda latente – com empresas em busca de cortes de gastos imediatos e locadoras ansiosas por um novo contrato – pode induzir a escolha inadequada dos veículos ao tipo de utilização. Resultado: despesas imprevistas e relação estremecida com o cliente.

Quem chama atenção para esse fato é Luiz Carlos Magalhães, diretor comercial da Global Fleet, que orienta as locadoras a investirem em uma atuação consultiva mais ostensiva. "Tradicionalmente, as empresas delegam aos

departamentos de compras a função de liderar os processos concorrenciais para aquisição de frotas. Mas estes, por falta de expertise, pleiteiam um grande volume na tentativa de conquistar poder de barganha junto às montadoras,

DICAS PARA COMPOR A FROTA IDEAL SEM SOBRESSALTOS

-  Fazer ao cliente duas perguntas essenciais: qual será a finalidade dos veículos e onde eles rodarão
-  Diferenciar preço mais baixo (momento zero) de custo mais baixo (que se revela ao longo do tempo)
-  Se utilizado em terrenos mais áridos, veículos 1.0 podem sair mais caros que o 1.4 e o 1.6
-  No caso de clientes que necessitam de uma frota para uso intensivo em campo, jipes de pequeno porte podem ser tão eficientes e mais econômicos que um 4x4
-  Coloque no papel estimativas relacionadas ao valor de aquisição e revenda, os gastos estimados com combustível, pneus, revisão, trocas de filtros de óleo, entre outros indicadores
-  Analise a estrutura de redes de concessionárias e centros automotivos credenciados no entorno em que o veículo trafegará



LUIZ CARLOS MAGALHÃES

GLOBAL FLEET

sem realizar um estudo de destinação e quantidade mais adequado para seu negócio", adverte. "É nesse momento que o setor deve intervir, desenvolvendo uma análise contundente para mostrar os riscos de uma operação mal feita, em vez de simplesmente se esforçar para atender ao que prevê o edital", pontua.

Para Magalhães, a premissa inicial é diferenciar preço mais baixo e custo mais baixo. "O preço representa o momento zero, mas o custo revela-se ao longo do tempo. De nada adianta alcançar economia na aquisição de carros 1.0 e, posteriormente, utilizá-los por muito tempo em alto giro, fora dos perímetros urbanos. Isso acelera o desgaste dos motores e pneus, o que reduz a vida útil dos veículos. É uma bomba-relógio com potencial para explodir antes mesmo do fim dos contratos", acredita. Tecnicamente, as versões 1.4 e 1.6 podem ser mais baratas no fim das contas.

Essa realidade torna-se ainda mais crítica com a tendência de alongamento dos períodos de parceria de 24 para 36 meses. "Sem uma análise minuciosa da compra, o cliente pode ficar amarrado a um contrato improdutivo ou ser obrigado a criar um aditivo e injetar mais recursos financeiros em manutenção e até no incremento da frota", crava Magalhães.

A TERCEIRIZAÇÃO EM NÚMEROS

R\$ 4,35 BILHÕES

movimentados pela indústria de aluguel de veículos em 2017

53,6%

do faturamento das locadoras

7,69 MILHÕES

de usuários

70 DAS 100

MAIORES EMPRESAS

do país utilizam esse modelo

das negociações e fazer duas perguntas essenciais: qual será a finalidade dos veículos e onde eles rodarão? "A frota será aplicada como ferramenta de trabalho para força de vendas, para profissionais de áreas técnicas, como complemento salarial ou será direcionado para os principais executivos?", elenca.

Com essas respostas em mãos, a recomendação é colocar no papel estimativas relacionadas ao valor de aquisição e revenda, os gastos estimados com combustível, pneus, revisão, trocas de filtros de óleo, entre outros indicadores. "As próprias montadoras costumam dispor dessas simulações de custos para dimensionar a qualidade de suas frotas, informações às quais as locadoras têm acesso e que podem até constar das minutas contratuais", indica.

Outro fator que deve ser levado em conta é a estrutura de redes de concessionárias e centros automotivos credenciados no entorno em que o veículo trafegará. "Esse aspecto influiu de forma determinante no tipo de modelo que será adquirido", destaca. No tocante à quantidade de veículos, Magalhães ressalta a importância de concentrar a compra nos modelos realmente mais pertinentes ao interesse e necessidade do cliente. Ele também aconselha a investir em programas de telemetria para monitorar o comportamento do veículo e do condutor (*confira reportagem sobre o tema na pg. 21*).

Em tempos de crise, as empresas procuram não só economia, mas parceiros com disponibilidade para ouvi-las e know-how para propor soluções realmente eficientes. "Qualquer relação de confiança pressupõe transparência. E os mecanismos para por isso em prática estão nas mãos do setor", finaliza.. ●

O SEGREDO ESTÁ NO PRIMEIRO DIÁLOGO

Assim que consultadas pelas empresas, as locadoras devem tomar a frente



CRÉDITO EXTRA DE PISE COFINS PARA AS LOCADORAS

Justiça estabelece que benefício incide sobre todos os insumos necessários para a atividade de aluguel

Uma ação judicial impetrada por uma produtora de ração animal, que discutia a possibilidade de tomar créditos de PIS e Cofins decorrentes de despesas com água, lubrificantes, exames laboratoriais, entre outras, assegurou uma conquista para setores como a locação de veículos. O recurso foi deferido pela 1ª Seção do Superior Tribunal de Justiça (STJ), que passou a considerar como insumo tudo o que for essencial para viabilizar a atividade-fim da empresa.

Pela decisão, também foram declaradas ilegais as instruções normativas 247/2002 e 404/2004 da Receita Federal, sob a alegação de que violavam o princípio da não cumulatividade. A ministra Regina Helena Costa, relatora do processo, argumentou que o tributo seria pago duas vezes – na compra desses insumos que não revertiam em créditos e, depois, na venda do produto final ou na prestação do serviço.

"A Justiça fez prevalecer o bom senso e, dessa forma, coíbe a insistente prática do Fisco de dar pitacos em diferentes setores. As empresas não podem arcar com um ônus tributário decorrente de gastos obrigatórios para sua atividade. O licenciamento, por exemplo, é condição indispensável para que os carros rodem e, mesmo assim, não era enquadrado como insumo", aponta Paulo Henrique, sócio da Audit Consult.

Como exemplo para ratificar os impactos dessa mudança, o especialista utiliza o caso de um cliente que detém cerca de 1 mil automóveis em frota, adquiridos via CDC. "Os juros que incidem sobre essa operação giram em torno de R\$ 4 milhões ao ano, dos quais 9,25% podem ser resgatados como créditos de PIS e Cofins. Até então, a locadora era obrigada a conviver com a bitributação", revela. Gastos com sublocação, despachante e rastreamento também podem ser incorporados ao rol de insumos passíveis de obtenção de crédito.



PAULO HENRIQUE

AUDIT CONSULT

IPVA NA BASE DE CÁLCULO?

Paulo Henrique ainda afirma que pode ser estudada a possibilidade de definir o IPVA também como insumo. "Trata-se de uma contribuição compulsória, sem a qual não é possível manter um carro em operação, e que está inserida na base de cálculo da PIS e da Cofins. As empresas podem e devem procurar seus direitos, na condição de geradoras de empregos e de negócios vantajosos para toda a cadeia produtiva", ressalta. ●



Transporte de Veículos



Instalação de Acessórios



Gestão de Pátios



PDI
(Pre Delivery Inspection)



Armazenagem de Veículos



TEGMA GESTÃO LOGÍSTICA

INovação

EM ATIVAÇÃO E DESMOBILIZAÇÃO DE FROTAS

A TEGMA é um dos maiores operadores logísticos do Brasil, fazendo parte de um seletivo grupo de empresas do setor listadas na **Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa)**, na categoria **Novo Mercado**. Oferece uma gama de serviços para o segmento de **Locação de Veículos**, como por exemplo:

ATIVAÇÃO DE FROTAS

- PDI (Pre Delivery Inspection/Revisão de entrega);
- Instalação de acessórios: som, película de proteção solar, trio elétrico, sensores protetivos;
- Pequenas modificações: identificação visual, capota de fibra, gaiola de proteção;
- Consolidação de grandes lotes e disponibilização de área para instalação de equipamentos agregados.

DESMOBILIZAÇÃO DE FROTAS

- Coleta e entrega programada;
- Transporte para todo o País;
- Cobertura de seguro e fiscal de acordo com a legislação;
- Armazenagem em pátios próprios com infraestrutura;
- Consolidação de lotes para vistoria e visitação para venda;
- Pequenas manutenções.

A TEGMA conta com uma central de pronto atendimento dedicada ao rastreamento de pedidos e uma equipe fiscal especializada em transporte de veículos. Em caso de sinistro, possui suporte para acionamento do processo para resarcimento junto a cia de seguros. Com todos estes recursos, consegue gerir todas as etapas do processo logístico veicular da sua empresa!



Saiba mais no site

WWW.TEGMA.COM.BR

ou entre em contato diretamente

pelo e-mail e telefone:

atendimento.comercial@tegma.com.br

(11) 4397-9655



SAIBA COMO TIRAR PROVEITO DOS BANCOS DIGITAIS

Fintechs prometem aprimorar a experiência do cliente ao desburocratizar processos, mas é preciso ficar atento aos riscos

Um banco com tarifas mais baixas ou isentas, com simplificação de processos e oferta de cartão de crédito sem taxas de anuidade. As chamadas fintechs, baseadas na operação 100% digital, vêm avançando no mercado brasileiro com a promessa de aprimorar a experiência do cliente. Essas empresas, que adotaram os consumidores jovens como público estratégico inicial, já começam a despertar a atenção de pessoas jurídicas dispostas a desburocratizar os processos bancários e até mesmo de acesso ao crédito.

Entre os players desse novo segmento estão o Nubank, o Next – vinculado ao Bradesco – o Inter e o Original. Entre as vantagens oferecidas, além da possibilidade de abertura de uma conta sem necessidade de se deslocar para uma agência física, há ainda a utilização de tecnologias móveis e aplicativos que permitem que o usuá-

rio tenha um controle rápido e seguro sobre suas transações financeiras.

Mas como ficam as empresas no momento de esclarecer dúvidas? Priscila Salles, superintendente de marketing e relacionamento com o cliente do Banco Inter, ressalta que a instituição oferece, na sua página na internet, um acervo de vídeos com tutoriais sobre as operações e dicas relativas a investimentos. Já o diretor executivo do Banco Original, Marcelo Santos, reforça a importância do chat no Facebook como meio de relacionamento. "Hoje, 70% dos contatos dispensam intervenção humana. Quando é um caso que requer alguma resolução do banco, o cliente é redirecionado automaticamente para canais de voz, nos quais é atendido por consultores", explica.

PRECAUÇÕES

Mas especialistas advertem para a importância de redobrar os cuidados,

especialmente pelo fato de a operação digital trazer mais responsabilidade para o cliente. "A facilidade para contratar um produto pode induzir a tomada de decisões sem reflexão e considerando apenas o valor da parcela", avalia Ione Amorim, economista do Instituto de Defesa do Consumidor (Idec).

O consultor jurídico da Associação de Defesa do Consumidor e Trabalhador (Abradec), Willian Rocha, reitera que as transações por esses bancos permitem a desistência em até sete dias a partir de sua assinatura. Esse período é conhecido como prazo de arrependimento e está previsto no artigo 49 do Código de Defesa do Consumidor, condicionado à devolução do valor obtido e dos juros incidentes.

Com sabedoria e atentas aos riscos, as locadoras podem encontrar nessa modalidade uma boa alternativa para economizar tempo e ter acesso ágil a novos recursos. ●

COMO MENSURAR O CUSTO DOS FUNCIONÁRIOS?

Colocar no papel os gastos reais com a folha garante mais subsídios para o empresário reduzir essas despesas



O custo dos funcionários para as empresas vai muito além do pagamento do salário, já que envolve uma série de encargos motivados por impostos e benefícios. Mas você já parou para calcular, de fato, esse valor? Armindo Mota Junior, CEO da Wappa, plataforma especializada em gestão de táxis corporativos, elencou algumas dicas para que o empresário reconheça essas despesas e tenha subsídios concretos para reduzi-las.

IMPOSTOS: De acordo com o regime tributário, há algumas despesas que aumentam o valor a ser gasto. O Simples Nacional inclui 8% do salário mensal, 20% do INSS, férias, 1/3 das férias, 13º salário, provisão mensal (FGTS anual x 13º + férias + 1/3 de férias dividido por 12). Ao mesmo tempo, é possível descontar de 9 a 11% do INSS do salário do funcionário. O Lucro Presumido e o Lucro Real contemplam todos os custos anteriores. Além de-

les, há um pagamento de 5% sobre o valor mensal, para financiar programas como Senai e Senac.

BENEFÍCIOS: O vale-transporte é obrigatório e é equivalente a todas as despesas para o deslocamento até o ambiente de trabalho. Por lei, é possível descontar 6% do valor pago do salário. Já o vale-refeição não é compulsório. Porém, oferece dedução do Imposto de Renda para optantes do Lucro Real. O mesmo acontece com o plano de saúde e benefícios como o investimento em educação e cultura.

OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS: Por lei, há o pagamento extra de outros valores, de acordo com a função desempenhada. O adicional de insalubridade é concedido a atividades com risco para a segurança, enquanto o noturno é pago pelo trabalho de 22 às 5h. Já a hora extra é paga quando a jornada normal contratada é excedida. Em

alguns casos, obrigações como 13º e férias são calculadas sobre o valor final e não apenas quanto ao recebimento mensal.

Depois de entender os gastos associados a cada colaborador, é o momento de pensar em maneiras de reduzir esses impactos nas finanças.

MONITORE A PRODUTIVIDADE: avalie como é a execução de tarefas, o tempo utilizado e a qualidade oferecida, para identificar se há uma grande necessidade de retrabalhos.

REDUZA AS HORAS EXTRAS: elas também aumentam a propensão à baixa produtividade. Quando sabem que podem terminar as funções depois do horário, muitos colaboradores deixam de atuar corretamente na jornada "normal". Para que isso não ocorra, o melhor é criar uma política de redução das horas extras. Algumas empresas, inclusive, desabilitam sistemas e equipamentos após determinado tempo.

DIMINUA O ABSENTEÍSMO

Faltas resultam em queda de produtividade e na perda de integração da equipe. Procure reduzir esses índices ao cuidar da saúde e da segurança dos trabalhadores. Crie um ambiente com desafios e ótimo clima organizacional.

AUTOMATIZE TAREFAS

Além de agilizar as atividades, o emprego da tecnologia é fundamental para ter visibilidade sobre os gastos, elaborar relatórios e tomar decisões. ●



Istock

MOBILE A SERVIÇO DO GERENCIAMENTO DOS PROCESSOS

Aplicativos móveis tornam-se ferramentas estratégicas para a otimização de tempo e de custos operacionais

Imagine ter todos os setores do negócio operando de forma integrada e via mobile, com informações centralizadas e acessíveis tanto sobre a frota como também dos usuários. O uso do sistema otimiza diversos processos, integrando todas as informações da empresa, o que dispensa o volume de planilhas, documentos, papeladas e afins. Além de poupar tempo, a medida poupa dinheiro.

"Temos de pensar em não simplesmente alugar um carro, e sim oferecer algo a mais, munir o cliente com informações a fim de que ele possa tomar decisões mais assertivas", ressalta Eladio Paniagua, presidente do **Sindloc-SP**.

A empresa desenvolveu, em maio deste ano, um aplicativo de *check-list* eletrônico que permite que o

gestor da frota e o usuário acessem uma série de informações por meio de *smartphones* ou *tablets*, em qualquer lugar e hora do dia, sem necessidade de estar logado a um computador. Além de otimizar a entrega e retirada do veículo alugado, o app também armazena e gerencia o histórico de manutenções, acompanha em tempo real a chegada do motorista.

"A ferramenta de gestão mobile integra não apenas as informações da empresa, como também as dos colaboradores usuários do veículo, deixando todos os envolvidos a par das atividades em tempo real", explica o executivo. Isso significa que, assim como o usuário tem em mãos o histórico do veículo que estará utilizando, seja em relação a multas, revi-

são, licenciamento, o gestor da frota também pode acessar a validade da CNH e o histórico de pontuações do cliente, por exemplo.

Trata-se de uma ferramenta que dá apoio ao gestor de frota e ao usuário do veículo, com economia de tempo e custos, sem perder a humanização do atendimento. O aplicativo permite a abertura de um *chat* que direciona ao controlador da frota na empresa. Por meio dele, o cliente pode ligar para a central de atendimento ou solicitar um guincho.

Segundo Paniagua, o *check-list* eletrônico está sendo implantado por módulos, com previsão de estar totalmente completo antes do fim de 2018, quando então será disponibilizado para download a todos os associados do **Sindloc-SP**. ●

TELEMETRIA MUITO ALÉM DA SEGURANÇA CONTRA ROUBOS

Ferramenta possibilita uma reavaliação completa do tamanho da frota e até mesmo da gestão dos funcionários e colaboradores



Os sistemas de telemetria ganham espaço na agenda de prioridades das locadoras de veículos, especialmente preocupadas com a segurança de suas frotas. No entanto, a possibilidade de monitorar os automóveis à distância e em tempo real oferece às empresas informações muito mais preciosas.

O caso do Exército de Israel expressa os benefícios da telemetria. A solução da multinacional Ituran proporcionou uma redução de custos de US\$ 20 milhões somente em combustível. "O programa mensura se a conduta do motorista no comando do caminhão está adequada ou se existe alguma avaria que comprometa o desempenho do veículo", exemplifica

o gerente de projetos para o mercado brasileiro, Fabio Acorci.

Com base nos indicadores gerados, a locadora detecta quem é o motorista à frente do carro, quanto ele gastou de combustível, em quais horários e viagens, além da velocidade média. Também pode ser observado o tempo de ociosidade do automóvel, o que fornece subsídios concretos para avaliar se o tamanho da frota é compatível com sua utilização. A tecnologia da Ituran conta também com um sensor de chuva, que sinaliza o número de vezes em que o limpador de para-brisa foi acionado. "Ao cruzar esses dados com a velocidade, as condições meteorológicas e das vias percorridas, temos elementos con-

tundentes para revisar o comportamento do condutor", analisa.

Rennan Garcia, gerente de pós-vendas da 3S Tecnologia, destaca que todas essas respostas viabilizam, inclusive, um aprimoramento da gestão de recursos humanos. "De posse dessas informações, as empresas podem elaborar uma campanha de incentivo que institua pontuações em troca da concessão de prêmios aos condutores mais responsáveis", explica. "Na hipótese de a frota ser destinada ao departamento comercial, pode-se comparar os resultados de vendas com o deslocamento dos carros", complementa.

Mais do que simplesmente administrar melhor seus veículos, as locadoras podem agregar valor à parceria com as empresas. "Elas têm condições de apresentar relatórios detalhados ao cliente e promover, de fato, um trabalho de consultoria construtivo. Ainda têm acesso a alertas via SMS e e-mail, que facilitam a pronta correção de problemas", pontua.

CUSTO-BENEFÍCIO

As vantagens são inegáveis, mas os custos são acessíveis para as pequenas e médias empresas? "O cliente arca somente com um valor de instalação, uma taxa de inflação do equipamento e uma mensalidade que não ultrapassa dois dígitos", comenta Garcia. Na Ituran, os pacotes de serviços são modulares e vêm, justamente, atrairindo companhias desse porte. O fato é que a telemetria pode ser determinante para transformar números em oportunidades. ●

DEDUÇÃO DE INCENTIVOS FISCAIS PARA O IMPOSTO DE RENDA

A legislação brasileira admite a dedução de determinados gastos na apuração do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica. Mas qual é a importância de atentar-se para esses incentivos fiscais? A carga tributária é expressiva e a contrapartida é praticamente inexistente. Por isso, encontram-se nos incentivos fiscais efeitos positivos em duas vertentes, sendo uma a possibilidade de redução do imposto e outra, a destinação dos valores deduzidos para práticas de interesse social.

Uma das formas de incentivo fiscal são as doações e patrocínios a projetos culturais. Esse benefício foi criado pela Lei Rouanet e os valores despendidos poderão ser deduzidos do Imposto de Renda devido. E, dependendo da modalidade escolhida, esses valores não são considerados, para fins fiscais, como despesas operacionais. Porém, a empresa poderá abater 100% do valor doado, desde que não exceda o limite de até 4% do Imposto de Renda devido à alíquota de 15%.

Outra hipótese ocorre quando a empresa efetua doações para o Fundo Nacional do Idoso, o Fundo dos Direitos da Criança e do Adolescente, os programas Pronon (Programa Nacional de Apoio à Atenção Oncológica) e Pronas (Programa Nacional de Apoio à Atenção da Saúde da Pessoa com Deficiência), e

também pode aproveitar tais valores como benefícios fiscais, ambos na ordem de 1% do imposto devido.

Com o objetivo de fomentar as atividades de caráter desportivo, é possível que pessoas jurídicas façam a dedução de valores despendidos a título de doação ou patrocínio a projetos dessa natureza, limitando-se a 1% do imposto devido. Com relação ao Programa de Alimentação do Trabalhador, a pessoa jurídica, além de computar na determinação do lucro real as despesas de custeio realizadas, pode deduzir, diretamente do imposto de renda devido o valor equivalente à aplicação da alíquota cabível.

Todos os valores de dedução incidem sobre o Imposto de Renda devido à alíquota de 15%, não recaindo sobre o adicional de 10%. Em resumo, os incentivos fiscais podem ser deduzidos do Imposto de Renda com base no quadro ao lado. Para utilizar tais incentivos, o contribuinte deverá respeitar o limite estabelecido. O limite global de deduções pode alcançar 9% do imposto devido. Para tanto, é necessário que a empresa possua escrituração contábil regular atrelada ao acompanhamento minucioso das despesas, as tratando de maneira adequada.

Entretanto, a legislação veda a dedução a título de incentivo nas empresas que apuram o Imposto de Renda



LUIZ SANTOS

ESPECIALISTA CONTÁBIL DA VERS
CONTABILIDADE

INCENTIVO FISCAL	EMPRESA (%)
Cultura	4
Esporte	1
Criança	1
Idoso	1
Pronon	1
Pronas	1
Total	9

com base no lucro arbitrado, presumindo ou simples nacional, possibilitando tal aplicação apenas às empresas tributadas pelo lucro real. Dessa forma, evidencia-se que a gestão contábil e tributária é de suma importância para as decisões empresariais, na medida em que assessorará os empresários ou gestores na tomada de decisões mais certeiras. ●



Agora na cidade que nunca dorme, a empresa que vai deixar você dormir tranquilo.

Atuando em Minas Gerais no segmento automobilístico a mais de 30 anos, com grande experiência em assessoria documental de veículos para locadoras e pessoas jurídicas, a Dukar chegou a São Paulo para prestar um serviço personalizado, eficaz e de alta qualidade. Consulte a **DuKarSP** e livre-se da preocupação com documentos de veículos.

- Primeiro emplacamento
- Transferência SMV (semi novos)
- Licenciamento
- Sistema de análise de débitos/dados
- Arquivo digital
- Sistema de gerenciamento multas/notificações



Av. Alcântara Machado, 1748 - Mooca - São Paulo
11 2640 4008
www.dukarsp.com.br

Descubra a diferença entre ter **uma frota** e ter a frota.

A Ford tem o carro ideal para a sua frota.
Consulte um Distribuidor e aproveite.



No trânsito, a vida vem primeiro.

Go Further