

REVISTA

SINDLOC SP

Sindicato das Empresas Locadoras de Veículos Automotores do Estado de São Paulo

Ano XX | Edição 203 | 2018



UMA NOVA ERA PARA O MERCADO AUTOMOTIVO

A APROVAÇÃO DO ROTA 2030 ESTIMULA INVESTIMENTOS DA INDÚSTRIA EM INOVAÇÃO

Com ofensiva de lançamentos, a Volkswagen busca fortalecer a rede de relações com as locadoras



Nova Convenção Coletiva de Trabalho traz benefícios a associados sem onerar os profissionais do setor

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

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

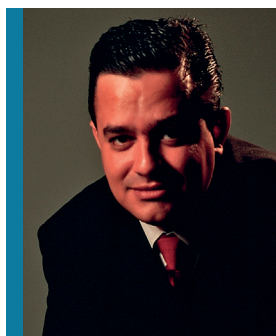
Itavema
RENAULT FRANCE

 [FACEBOOK.COM/RENAULT.ITAVEMAFRANCE](https://www.facebook.com/RENAULT.ITAVEMAFRANCE)



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.



O SINAL ESTÁ ABERTO PARA NÓS, QUE CONTINUAMOS JOVENS

Que me perdoem Belchior e Elis Regina por parafrasear o clássico *Como Nossos Pais*, eternizado na história da música brasileira. Mas o título acima exprime com exatidão o momento vivido pelo mercado automotivo brasileiro. A produção de veículos no primeiro semestre aumentou 13,6% em relação à do mesmo intervalo do ano passado, o maior volume para o período desde 2014. A perda ocasionada pela greve dos caminhoneiros em maio foi, em parte, recuperada no mês de junho. É um indício claro do vigor da indústria para liderar o processo de retomada econômica do país e estimular toda a cadeia em médio e longo prazo.

E o sopro de renovação ganha força com a aprovação do Rota 2030. Como bem definiu o presidente da Anfavea, Antonio Megale, o programa governamental vai ajudar o setor a ser um grande *player* global e gerador de desenvolvimento e novas tecnologias. Estamos falando de um plano concreto com duração de 15 anos, que resultará em uma oferta de automóveis mais diversificada, com maior segurança e eficiência. Também representa uma abertura clara para os modelos híbridos e elétricos.

Esse cenário esperado para o Brasil promete ampliar substancialmente as soluções de mobilidade. Com tal combinação de fatores, aliada à curva de crescimento das vendas diretas na casa dos dois dígitos, a indústria de aluguel de veículos tende a consolidar seu *status* como canal estratégico de negócios para as montadoras. Mais automóveis à disposição, mais consumidores, mais empresas dispostas a apostar na terceirização como ferramenta não apenas para reduzir despesas, como também para aperfeiçoar a produtividade.

Todas essas notícias auspiciosas estão naturalmente associadas a uma mobilização setorial consistente. Antenados com as melhores práticas do mercado internacional, os empresários do segmento demonstram uma postura proativa e madura, trabalhando em favor de projetos e iniciativas que contribuam para profissionalizar a indústria e torná-la ainda mais imune a intempéries.

Pode soar um discurso repetitivo, mas insisto que a união setorial é a alavanca que nos impulsionará para qualquer trilha de sucesso. É esse pensamento coletivo que respaldará nossas atividades, sem perdermos tempo lamentando a leniência do poder público nem esperando passes de mágica e salvadores da pátria.

O **Sindloc-SP** confia e investe nesse caminho, com empenho, inteligência e dedicação. Mais do que aliar os empresários de locação, estabelecemos canais para aproximá-los de todos os atores que gravitam em torno do mercado. Palestras, eventos de relacionamento, publicações não representam somente instrumentos de marketing, e sim ações para nos fortalecermos como setor estratégico da economia. "Se todos estão indo adiante juntos, então o sucesso encarrega-se de si mesmo", já dizia Henry Ford.

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: Jeronimo Muzetti, José Mario de Souza, Luiz Magalhães e Marcelo Ribeiro Fernandes
Conselho Fiscal: Daniel Ribeiro Huss, Flavio Gerdulo, Jarbas José dos Santos, Luis Carlos Godas, Mônica da Mata Ceresa e Paulo Gaba Junior
Delegados regionais: Jarbas José dos Santos, Jeronimo 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/ Diagramação: Luis Fernando Chiapinotto
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.



Foto: Divulgação

06 PINGUE-PONGUE

Ferramentas de remarketing surgem como alternativas para as locadoras gerenciarem processo de renovação de frota com mais eficiência e rentabilidade



Divulgação

10 INDÚSTRIA

Depois de um ano de longas discussões, Rota 2030 sai do papel e deve abrir caminho para a inovação na indústria e para frotas mais modernas e sustentáveis

14 TRABALHISTA

Sindloc-SP e Sindelocadesp assinam nova Convenção Coletiva de Trabalho, que traz benefícios às empresas e também preserva os funcionários e colaboradores



Divulgação

15 LEGISLAÇÃO

Especialista esclarece principais dúvidas sobre o eSocial, programa que ainda traz dores de cabeça para os empresários mesmo às vésperas de seu lançamento

16 ORIENTAÇÃO

Câmaras de arbitragem tornam-se estratégias para garantir mais agilidade a pendências judiciais entre PMEs e conservar boas relações entre as partes



Istock

18 MERCADO

Volkswagen prepara ofensiva de lançamentos com a meta de reforçar a área de vendas corporativas e estreitar relacionamento com a indústria de aluguel



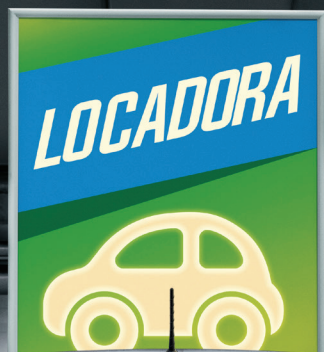
Istock

21 TECNOLOGIA

Disposto a comprar onde, quando e como quiser, consumidor omnicanal pede passagem e impõe o desafio extra de integrar lojas físicas e virtuais

22 OLHO NAS CONTAS

Em tempos de incertezas, especialista recomenda atenção redobrada com o reconhecimento contábil de valores vendidos e não recebidos de clientes



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 REMARKETING DESPONTA COMO OPORTUNIDADE PARA DESMOBILIZAR A FROTA



Foto: Divulgação

Como as locadoras podem gerenciar de forma eficaz e rentável o processo de renovação de seus veículos

O remarketing de veículos é uma modalidade de negócios que recoloca os seminovos no mercado por meio de uma gama completa de serviços, como transporte, guarda, preparação, vistorias técnicas e vendas de carros pela sua plataforma presencial e *online*. Para falar um pouco sobre essa estratégia inovadora de desmobilização de frota, a **Revista do Sindloc-SP** entrevistou

QUEM: *Beto Costa*

DETALHE: *Formado em administração de empresas pela PUC-PR, com pós-graduação em logística, operações e serviços pela Coopead-UFRJ. Conta com mais de 20 anos de experiência nos setores de infraestrutura, serviços e desenvolvimento de greenfields projects, ocupando posições de liderança e diretoria executiva há mais de 15 anos.*

o empresário Beto Costa, CEO da LOOP, empresa do Grupo Estapar, e um dos principais *players* brasileiros no mercado de recolocação de veículos seminovos e usados. Atualmente, mais de 60% da comercialização da empresa é realizada pela internet.

NO QUE CONSISTE O MODELO DE REMARKETING?

O *remarketing* automotivo é um conceito europeu, presente no Brasil há quatro anos, – a empresa assume toda a responsabilidade pela revenda da frota, ou seja, atua no procedimento completo de documentação final, remoção do veículo, inspeção, foto, lavagem, precificação, preparação para a venda, com toda execução dentro de um processo altamente competitivo.

QUEM PODE FAZER USO DO SISTEMA DE REMARKETING?

Ele pode ser utilizado por revendas de automóveis interessadas em recompor seus estoques, gestoras de frotas, assim como empresas e consumidores que buscam uma alternativa rápida para a venda de carros. É claro que grandes corporações podem se beneficiar muito mais com essa prática, uma vez que ela reduz os altos custos internos na hora de renovar a frota, já que o processo não faz parte do *core business* da empresa. Além disso, evita o deslocamento de profissionais de áreas que não têm nenhuma afinidade com compra e venda de automóveis.

Apesar de a empresa ser focada em negócios de larga escala, o que importa para o gestor é verificar qual é a cadeia de custos internos para gerir a frota, entre os quais cancelamento e atraso de documentação. Também percebemos que segmentos de empresas e bancos estão exigindo ações mais transparentes na hora da renovação da frota de veículos, com envolvimento de processos de governança e *compliance*.

QUAIS SÃO OS DIFERENCIAIS EM RELAÇÃO A OUTROS TIPOS DE REVENDA?

Nos últimos anos, com as montadoras reduzindo a produção e as vendas em baixa, ocorreu um grande aquecimento no mercado de seminovos e usados. Isso facilitou a atuação das empresas de revenda, bem como a entrada das companhias especializadas em *remarketing* e o estabelecimento de maior profissionalismo e estruturação do negócio. Sua grande vantagem em relação às demais empresas de revenda está na *expertise* para providenciar toda a documentação para a revenda, atuando também em todas as etapas de preparação, que incluem vistoria visual, mecânica, higienização e guarda adequada da frota.

QUAIS SÃO AS DIFICULDADES COM QUE AS EMPRESAS DEPARAM NA HORA DE DESMOBILIZAR A FROTA?

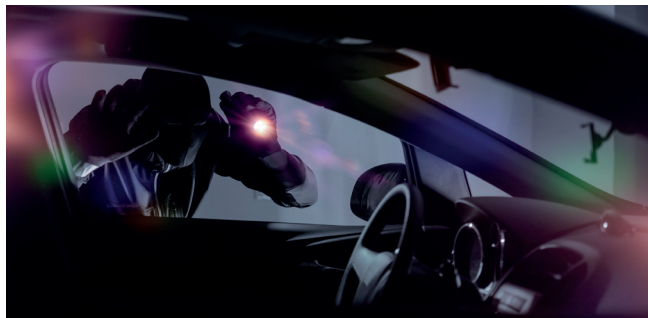
A precificação correta é parte fundamental, isto é, é preciso sa-

ber por quanto vai vender o veículo em três anos e se esse valor residual será maior ou menor que o do concorrente. No caso das locadoras, por exemplo, também existe a questão dos deslocamentos. Muitas empresas têm necessidade de fazer vistoria pelo Brasil inteiro e, no momento da revenda, os custos de logística na remoção da frota chegam a R\$ 1.000 para um veículo de médio porte.

COMO É A FORMA DE TRABALHO DA LOOP?

A LOOP registra atualmente mais de 70% de suas vendas no segmento *on-line*. Fisicamente, acabamos de inaugurar uma operação de 2.500 vagas em Uberlândia (MG), no Triângulo Mineiro, que se soma à unidade de Mogi das Cruzes (SP), estabelecida desde 2013. A perspectiva é negociar no novo pátio 10 mil veículos seminovos ao ano. Os eventos de venda ocorrerão semanalmente e devem reunir, em média, 600 pessoas em cada sessão.

Em junho, a Webmotors adquiriu 51% de nosso capital. Com isso, ela amplia o portfólio de serviços oferecidos aos clientes para a compra e venda de veículos. Por sermos do grupo Estapar, contamos com a capilaridade da operação, utilizando a maior rede de estacionamentos do país, que possui mais de 400 mil vagas em aproximadamente mil estacionamentos nas cidades mais importantes e 15 milhões de clientes mensais. ■

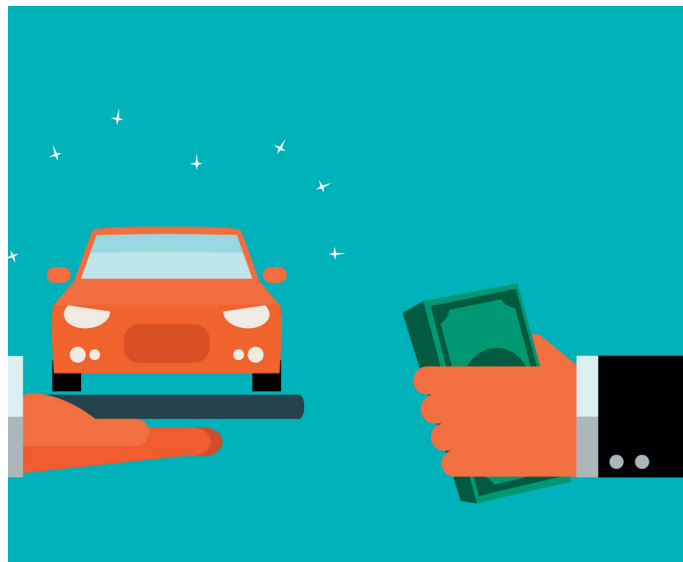
SEGURANÇA**CAMPEÕES DE ROUBOS E FURTOS**

Istock

Um estudo de mercado apurou a frequência de furtos e roubo de acordo com o tipo de veículo de frota empresarial. O segmento hatch compacto ficou com o primeiro lugar no ranking de frequência das ocorrências, com 1,9%. O segundo colocado foi o sedã compacto, com 1,2%, enquanto os SUVs representaram 0,9%. O sedã médio teve 0,5% de seus veículos subtraídos. A análise dessa sinistralidade não pode dissociar completamente o veículo do seu uso. Em outras palavras, o tipo de veículo por si só não deve ser considerado o motivo principal de roubo. Outras variáveis devem ser levadas em conta, como utilização mais intensiva, exposição por mais tempo nas ruas, uso em regiões mais arriscadas, estacionamento na rua e não em estacionamentos etc.

E-COMMERCE**USADOS NO RITMO DA WEB**

Istock

FINANÇAS**PORTAS ABERTAS AO CRÉDITO**

Istock

Os bancos vinculados à indústria automotiva e instituições financeiras liberaram R\$ 49 bilhões em crédito para a compra de veículos de janeiro a maio deste ano, um montante 30,1% superior ao dos cinco primeiros meses de 2017. Os dados são da Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras (Anef). As taxas aplicadas também continuam mais atraentes, com média de 1,51% ao mês e 19,75% ao ano. Na comparação com os últimos 12 meses, os índices de inadimplência nas operações via CDC caíram 0,9% e, no caso do leasing, houve redução de 1,3%.

Um sinalizador importante para as locadoras de veículos dispostas a explorar a internet como ferramenta de vendas: o comércio eletrônico de automóveis usados movimentou R\$ 5,8 bilhões em negócios no primeiro semestre de 2018, de acordo com estudo de mercado. O faturamento é 54% maior que o do mesmo período do ano passado, quando as transações somaram R\$ 3,9 bilhões. O valor médio por veículo foi de R\$ 28,9 mil.

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 Fenabrave. Onix – Eleito o carro com o maior valor de revenda do Brasil, de acordo com dados da Autolnforme 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.

UMA NOVA ERA PARA O SETOR AUTOMOTIVO

Aprovação do Rota 2030 favorece projetos de inovação e a formação de frotas mais modernas e eficientes

Cerca de um ano de discussões internas no governo, com conflitos e divergências entre ministérios. Promessa de lançamento em fevereiro de 2018, que não saiu do papel, e dúvidas crescentes da indústria sobre a real viabilidade do projeto. Mas, finalmente, o programa Rota 2030 é uma realidade e pode ser visto como a grande ponta de lança do desenvolvimento da indústria automotiva no Brasil. Com a oferta de incentivos tributários às montadoras, em contrapartida a investimentos em pesquisa e inovação, a perspectiva no médio prazo é de formação de frotas mais modernas e eficientes, agregando valor à experiência de compra e também de locação de automóveis.

Cerca de um ano de discussões internas no governo, com conflitos e divergências entre ministérios. Promessa de lançamento em fevereiro de 2018, que não saiu do papel, e dúvidas crescentes da indústria sobre a real viabilidade do projeto. Mas, finalmente, o programa Rota 2030 é uma realidade e pode ser visto como a grande ponta de lança do desenvol-

vimento da indústria automotiva no Brasil. Com a oferta de incentivos tributários às montadoras, em contrapartida a investimentos em pesquisa e inovação, a perspectiva no médio prazo é de formação de frotas mais modernas e eficientes, agregando valor à experiência de compra e também de locação de automóveis.

Elencamos a seguir alguns dos principais pontos do programa:

INCENTIVO E INVESTIMENTO EM P&D

Para ganharem incentivos fiscais de até R\$ 1,5 bilhão por ano, as fabricantes de veículos deverão investir, anualmente, até R\$ 5 bilhões na área de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e melhorar a eficiência energética de seus veículos em 11%, até 2022. Ou seja, as montadoras habilitadas serão obrigadas a reduzir o consumo de combustível de seus veículos nos próximos três anos. Se a redução no consumo de combustível e nas emissões for maior do que a meta de 11%, as empresas poderão ganhar benefícios adicionais. As fabricantes

que se habilitarem poderão ganhar um desconto adicional no IPI, que vai de 1% a 2%, se elas superarem as metas obrigatórias.

VALOR PARA O CONSUMIDOR

Os carros não necessariamente ficarão mais baratos no Brasil. Megale, no entanto, afirma que o Rota 2030 pode, sim, favorecer a queda nos preços de veículos híbridos e elétricos. O programa determina a redução de impostos para os veículos equipados com essas tecnologias. A alíquota do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), que hoje é de 25% deverá cair para patamares entre 7% e 20%. Para veículos híbridos que combinarem a tecnologia flex, algo ainda em desenvolvimento, haverá um bônus de 2% de desconto no IPI. Mas essa implementação está prevista para começar em novembro de 2018.

E COMO FICAM OS MODELOS IMPORTADOS?

Desde o começo do ano, os carros importados pagam a mesma

Istock



ANTONIO MEGALE
PRESIDENTE DA ANFAVEA

alíquota de Imposto sobre Produto Industrializado (IPI) que a dos nacionais. E continuará assim com o Rota 2030. O regime automotivo anterior, o Inovar Auto, que prevaleceu de 2012 a 2017, impunha o chamado “Super IPI” para os importados. Para não pagar esse “Super IPI”, as importadoras traziam menos carros nesse período. Ou seja, os importados que chegavam ao Brasil estavam dentro das cotas, sem IPI maior. Por isso, o preço deles não deve mudar com o fim da sobretaxa e da limitação, mas as empresas pretendem aumentar o volume de importações. O “Super IPI” acabou levando o Brasil a ser condenado pela Organização Mundial do Comércio (OMC) no ano passado.

E QUAIS SÃO AS OUTRAS DIFERENÇAS DO ROTA 2030 EM RELAÇÃO AO INOVAR AUTO?

Duração: O Inovar Auto vigorou por cinco anos, de 2012 a 2017. O Rota 2030 tem previsão para durar pelos próximos 15 anos. As montadoras elogiaram a iniciativa, afirmando que isso dá mais previsibilidade para a indústria.

Regras para todos: As metas básicas de eficiência energética e segurança veicular do Rota 2030 deverão ser cumpridas por todas as empresas

“O país ganha ao manter uma indústria automobilística ainda mais forte, capaz de competir no mercado mundial devido aos investimentos em P&D. E o setor garante mais previsibilidade e segurança jurídica”

que produzem ou importam carros no Brasil. Quem não seguir será multado. Quem superar terá benefícios.

Etiqueta: De imediato, o programa já prevê que todas as marcas deverão inscrever seus modelos no Programa Brasileiro de Etiquetagem Veicular (PBVE) do Inmetro, que executa as medições oficiais de consumo e torna os números públicos em etiquetas fixadas nos carros.

Segurança: O Rota incluirá a obrigatoriedade de mais itens de segurança nos carros e adoção de sistemas que ajudam na condução, o que não existia no Inovar.

AUXÍLIO AO SETOR DE AUTOPEÇAS

Ao contrário do que aconteceu no Inovar-Auto, no Rota 2030 as empresas da cadeia de autopeças ganharam ao menos uma medida prática de incentivo. As companhias que importarem autopeças sem capacidade de produção equivalente no país, que hoje pagam alíquota redu-

zida de imposto de importação a 2% (dentro do regime chamado ex-tarifário), terão a tarifa reduzida a zero. Em contrapartida, deverão aportar em P&D o equivalente a esses 2%.

Esse “pedágio” de apoio ao desenvolvimento de autopeças no país poderá ser pago por meio de fundos já existentes ou parcerias com instituições de ciência e tecnologia, universidades e organizações independentes.

Quase todos os fabricantes de veículos no país hoje usam ex-tarifários, com redução do imposto para importar componentes sem capacidade de produção nacional, e, com isso, trazem de outros países sistemas inteiros, como motores, transmissões e conjuntos eletrônicos. Especialmente as fabricantes de veículos premium, que montam carros com conteúdo nacional abaixo de 20%, vêm utilizando esse instrumento para reduzir seus custos de importação, ainda mais encarecidos pela valorização do dólar frente ao real. ■

PRINCIPAIS VANTAGENS DO ROTA 2030



Eficiência energética, com melhoria de 11% estipulada até 2022 e menor consumo de combustível



Elétricos e híbridos com redução de IPI, de 25% para a faixa entre 7% e 20%, e desconto extra para híbridos com motor flex



Incentivo fiscal de até R\$ 1,5 bilhão por ano, mediante investimento de R\$ 5 bilhões das montadoras em pesquisa



Segurança, com novos equipamentos obrigatórios até 2027 e veículos com etiquetagem para informar sobre esses itens

MAIS DE 10 MIL PERSONALIZAÇÕES PARA MAIS DE 10 MIL TIPOS DE NEGÓCIO. NEM SEU BRAÇO DIREITO FAZ TANTO PELA SUA EMPRESA.

Leo Burnett Tailor Made



SAC: 0800 707 1000 / 0800 282 1001
Imagens meramente ilustrativas, com alguns itens opcionais.

No trânsito, a vida vem primeiro.

DUCATO.FIAT.COM.BR

FIAT



CÂMERA DE RÉ



AR-CONDICIONADO
DE ALTA POTÊNCIA



CAPACIDADE PARA
16 PESSOAS



BANCO DO MOTORISTA COM
6 POSIÇÕES DE REGULAGEM



CHEGOU O NOVO FIAT **DUCATO**

 **CABE QUALQUER NEGÓCIO.**

Espaço, capacidade e mais de 10 mil personalizações diferentes para rodar pela cidade.

CONHEÇA NOSSAS CONDIÇÕES PARA CNPJ.



FECHADA NOVA CONVENÇÃO COLETIVA DE TRABALHO

Benefícios negociados só são válidos para empresas associadas

O **Sindloc-SP** e o Sindlocadesp, sindicato que representa os trabalhadores em empresas de locação de veículos, assinaram a Convenção Coletiva de Trabalho (CCT) válida para o biênio 2018/2019. Com a finalidade de se adequar às regras da nova legislação trabalhista, foram incorporadas importantes mudanças à nova CCT.

As regras negociadas normatizam as relações de trabalho e deixam claros os direitos e deveres das empresas e de seus profissionais. Embora existam algumas questões básicas que abrangem todos os colaboradores, como é o caso do reajuste salarial, a grande maioria dos benefícios negociados só é aplicável para empresas associadas ao **Sindloc-SP**. “O objetivo foi criar facilitadores para a operação e trazer segurança jurídica para as organizações”, observa o presidente do **Sindloc-SP**, Eladio Paniagua.

Inúmeras e importantes mudanças foram agregadas à Convenção em regime de cláusulas de adesão, relacionadas aos seguintes temas:

- ◆ Obrigatoriedade ou não de concessão de vale-refeição ou alimentação
- ◆ Limites diferenciados de desconto para o Programa de Amparo ao Trabalhador (PAT)

- ◆ Licença-maternidade diferenciada para associadas
- ◆ Aviso prévio especial diferenciado para associados
- ◆ Quitação anual de obrigações trabalhistas
- ◆ Jornadas especiais de trabalho (em tempo parcial, 4x2, 5x1, 5x2, 6x1, 12x36)
- ◆ Contrato de trabalho intermitente
- ◆ Jornada flexível de trabalho
- ◆ Trabalho aos domingos e feriados
- ◆ Horário de descanso e almoço diferenciados
- ◆ Plano de participação em resultados diferenciado para empresas associadas
- ◆ Banco de horas

A íntegra do documento pode ser acessada pelo site do **Sindloc-SP**: www.sindlocsp.com.br/negociacoes-coletivas/. Para que sua empresa possa usufruir dos benefícios obtidos pela CCT 2018-19, é preciso estar



ELADIO PANIAGUA
PRESIDENTE DO SINDLOC-SP

associada ao sindicato e em dia com suas obrigações sindicais.

Os trabalhos e conquistas do **Sindloc-SP** sempre alcançavam todo o setor no estado de São Paulo. “Passaremos a trabalhar com foco exclusivo nas empresas associadas. Isto deverá ocorrer, minimamente, por uma questão de justiça. Afinal, na ausência de contribuições legais, são as associadas que contribuem para que o sindicato desenvolva suas atividades, na busca de benefícios que facilitem as operações e produzam economias expressivas”, conclui Paniagua. ■



CLÁUSULAS DE ADESÃO UTILIZADAS POR EMPRESAS NÃO ASSOCIADAS

A utilização das cláusulas de adesão por empresas não associadas ao **Sindloc-SP** será considerada infração. A empresa está sujeita ao pagamento de valor equivalente aos aspectos utilizados pelo período de cometimento da infração, acrescido de juros e correção monetária até a data do efetivo pagamento. Também arcará com as custas processuais e os honorários de sucumbência de 20% sobre o valor devido, em caso de judicialização da cobrança.

O BEABÁ DO eSOCIAL

Istock

Especialista elenca e esclarece as principais dúvidas sobre a nova obrigação das empresas

Iniciativa conjunta do Ministério do Trabalho, da Caixa Econômica, da Secretaria de Previdência, do INSS e da Receita Federal, o eSocial visa a aumentar a produtividade e a reduzir a burocracia no setor produtivo, unificando as informações – fiscais, previdenciárias e trabalhistas das empresas em um só banco de dados. Porém, há muitas dúvidas entre os empresários. O diretor da área trabalhista da BDO, Francisco Pereira, elencou algumas delas.

Desde 16 de julho, o eSocial tornou-se obrigatório também para empresas com faturamento anual inferior a R\$ 78 milhões. A implementação se dará de forma escalonada, dividida em cinco fases, distribuídas de julho a janeiro de 2019. Dessa forma, os empregadores incluirão gradativamente suas informações no sistema.



Foto: Divulgação

FRANCISCO PEREIRA
DIRETOR DA ÁREA TRABALHISTA
DA BDO

- Até 31 de agosto, os empregadores deverão enviar ao eSocial apenas informações de cadastro e tabelas das empresas. Somente a partir de setembro será necessário incluir informações relativas a seus trabalhadores e seus vínculos com as empresas, como admissões, afastamentos e demissões.
- A partir de novembro e até o fim do ano, deverão ser incluídos dados referentes às remunerações dos trabalhadores e realizado o fechamento das folhas de pagamento no ambiente nacional.
- As micro e pequenas empresas e MEIs, assim que ingressarem no sistema, deverão prestar as informações referentes às três fases iniciais do cronograma (cadastro do empregador e tabelas; informações relativas aos trabalhadores e seus vínculos com as empresas; folhas de pagamento).
- Em janeiro de 2019 haverá a substituição da Guia de Informações à Previdência Social (GFIP) pelo eSocial e a inserção de dados de segurança e saúde do trabalhador no sistema.
- Para quem tiver registradas pelo menos duas empresas com relação de matriz/filial, basta preencher apenas uma declaração. Mas se não houver essa relação, o número de declarações será proporcional ao de empresas listadas.
- A data de fechamento do ponto não precisará ser modificada, já que o sistema do eSocial não foi projetado para compará-la com a data de pagamento dos salários. No entanto, deve-se cadastrar a carga horária dos profissionais, mesmo daqueles que não batem ponto.
- Quem trabalha com banco de horas pode descontar as faltas ou o saldo devedor em outras competências. Porém, se o desconto decorrer de algum erro de processamento, a empresa deve reabrir a competência em que o equívoco foi cometido.
- É necessário cadastrar no eSocial os processos da empresa contra o governo e também os movidos pelos colaboradores contra o recolhimento de algum tributo, entre os quais o INSS sobre 1/3 de férias. Os processos trabalhistas ficam para uma segunda etapa, cujo cronograma ainda está indefinido.

“Os investimentos são bem menores que os riscos. O não cumprimento das obrigações fiscais por meio do eSocial pode implicar multas administrativas e ações trabalhistas. Para evitar isso, o empregador deve checar quais os departamentos envolvidos e facilitar a comunicação entre eles, além de padronizar rotinas como a parametrização do sistema de folha de pagamento”, adverte Pereira. ■



POR MAIS AGILIDADE NA RESOLUÇÃO DE CONFLITOS

As câmaras de arbitragem tornam-se alternativas para garantir mais agilidade a pendências judiciais

Rapidez, decisões a cargo de especialistas e preservação das boas relações entre as partes. O que parecia um cenário impensável em litígios judiciais tornou-se viável, nos últimos anos, com o advento dos institutos de mediação e arbitragem. Consagrada no exterior, a prática ganhou impulso no Brasil com a edição da Lei nº 9.307/96, de autoria do então senador Marco Maciel. Mas engana-se quem pensa que essa alternativa é inacessível para as pequenas e médias empresas.

Uma pesquisa do Comitê Brasileiro de Arbitragem alimenta essa visão equivocada, ao mostrar que 60% das corporações associam a arbitragem ao custo alto. Em uma ação de R\$ 15 mil, por exemplo, é preciso desembolsar um valor aproximado de R\$ 4 mil, o que pode assustar os empresários em determinado momento. Porém, embora a ação cível convencional exija uma despesa inicial menor, ao longo do processo será bem mais cara, sem considerar o desgastante fator tempo.

Não por acaso, 45% dos conflitos geridos via arbitragem estão relacionados a disputas societárias e 35%, a pendências comerciais – problemas comuns ao universo das companhias de menor porte. “O tempo médio entre a inicial e a sentença em primeira instância, na Justiça comum, gira em torno de três a quatro anos. Já no tribunal arbitral, o prazo médio é de seis meses até uma decisão

definitiva. E o custo pode ser reduzido se as partes acordarem a composição do tribunal por apenas um árbitro”, ressalta o jurista Nacib Hetti.

Além dos gastos com honorários, despachantes e custas processuais, no foro convencional pode ser necessário um valor extra com a nomeação de peritos especializados. Já a arbitragem estipula de antemão a escolha de um árbitro com conhecimento setorial, que nem precisa ter formação de advogado.

Pode atuar como árbitro qualquer pessoa capaz, de acordo com as regras do Código Civil, desde que não tenha interesse no julgamento em favor de uma das partes. Outra vantagem é que as partes não têm direito a recurso. “Isso cria uma atmosfera favorável ao acordo e à cooperação mútua”, argumenta Tatiana de Oliveira Gonçalves, da Câmara de Arbitragem Empresarial (Camarb).

As decisões proferidas em um procedimento arbitral têm a mesma validade das deliberações do Poder Judiciário, observados sempre os requisitos legais. “Trata-se de um procedimento mais rápido e menos formal, diminuindo o desgaste e a ansiedade gerados pela morosidade do Judiciário”, conclui a especialista. Para as pequenas e médias empresas, perda de tempo e relacionamentos estremecidos são custos irrecuperáveis. ■



Transporte de Veículos



Instalação de Acessórios



Gestão de Pátios



PDI (Pre Delivery Inspection)



TEGMA GESTÃO LOGÍSTICA

INOVAÇÃO

EM ATIVAÇÃO E DESMOBILIZAÇÃO DE FROTAS



Armazenagem de Veículos

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 visita para venda;
- Pequenas manutenções.



Saiba mais no site

WWW.TEGMA.COM.BR

ou entre em contato diretamente pelo e-mail e telefone:

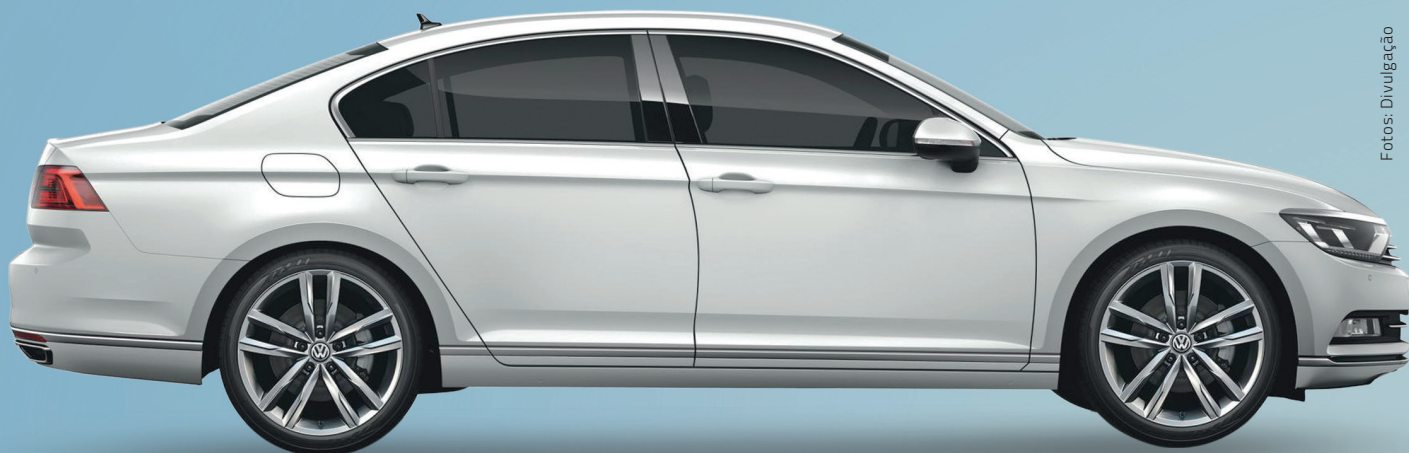
atendimento.comercial@tegma.com.br

(11) 4397-9655

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 ressarcimento junto a cia de seguros. Com todos estes recursos, consegue gerir todas as etapas do processo logístico veicular da sua empresa!

OFENSIVA DE LANÇAMENTOS APROXIMA VW E LOCADORAS

Montadora fortalece a área de vendas corporativas e relacionamento com clientes estratégicos



Fotos: Divulgação

Com o objetivo de alavancar as vendas, Leonardo Tosello, gerente executivo de vendas corporativas da Volkswagen do Brasil, está reforçando a área e o relacionamento com clientes estratégicos, dos quais as locadoras são chave para o sucesso. O trabalho envolve também a análise de custo total de propriedade em relação aos concorrentes, treinamento e investimento em marketing para os diversos segmentos, incluindo a participação em eventos corporativos e empresariais.

No mercado de locadoras, a expectativa é com relação ao custo de aquisição, reparabilidade, manutenção e valor de revenda. Diante disso, a Volkswagen vem recebendo diversos elogios do segmento aos produtos atuais e novos lançamentos, que contemplam todos esses pontos decisivos na escolha de um carro para uso corporativo, com linhas estéticas atrativas, muita tecnologia e ótimo custo-benefício.

NÚMEROS POSITIVOS E FUTURO

A Volkswagen está otimista com o presente e o futuro, pois, com o aumento de 13,1% na produção

industrial no primeiro semestre de 2018, a marca elevou sua produção em 46% em julho de 2018, se comparada ao mesmo período do ano passado. Tosello está atuando fortemente para aumentar a presença e a relevância da VW no segmento corporativo desde o início de 2017. Como resultado, o volume de emplacamentos aumentou 34% no acumulado de janeiro a julho deste ano em relação ao mesmo período de 2017, enquanto a indústria de vendas corporativas cresceu 22% no mesmo período.

O Virtus, produto lançado com êxito por seu design, tecnologia, segurança e espaço interno, já é um



O TIGUAN ALLSPACE INTEGRA A ONDA DE MODELOS RECÉM-LANÇADOS PARA INCREMENTAR AS VENDAS CORPORATIVAS



VOYAGE AUTOMÁTICO, JUNTAMENTE COM O GOL, REPRESENTOU MAIS DE 40% DO MERCADO EM 2017 E SEGUE COMO UMA DAS PRINCIPAIS APOSTAS DA MONTADORA

vez que os modelos contam com esse tipo de transmissão. Por meio do motor 1.6l da família EA211, com até 120 cv (o mesmo do Polo e Virtus MSI automáticos, também recém-lançados), e torque máximo de 165 Nm (16,8 kgfm), esse propulsor é associado no Gol e no Voyage 2019 ao câmbio automático de seis marchas.

Ambos os veículos dispõem de conversor de torque, que garante conforto e praticidade no trânsito, sem abrir mão da robustez e da eficiência na troca de marchas. A transmissão oferece opção de trocas manuais sequenciais Tiptronic – com uso da alavanca de câmbio ou de aletas no volante multifuncional (opcional) – e conta com modo de acionamento esportivo (posição “S”), que altera os momentos das trocas de marchas para rotações mais elevadas – garantia de aceleração mais rápida para um comportamento mais dinâmico.

As configurações com transmissão automática ampliam ainda mais a participação da VW nesse segmento no Brasil e chegam para atender

sucesso entre as locadoras. A disponibilidade desse modelo trouxe as mais recentes tecnologias da marca para clientes que alugam veículos e vem se tornando referência não só pela ótima relação custo-benefício, mas também por tendências tecnológicas e de conectividade, fundamentais para esse público. Atualmente, encabeçam o ranking de vendas corporativas Gol, Saveiro, Voyage, Amarok e os recém-lançados Polo e Virtus.

“O equilíbrio entre os canais de vendas e a atuação em todos os segmentos de vendas corporativas, com destaque para as locadoras, são nosso principal desafio. O olhar no canal corporativo está presente em todas as etapas de desenvolvimento dos novos produtos, soluções e inovações da marca Volkswagen”, destaca Tosello.

20 LANÇAMENTOS ATÉ 2020

Com a estratégia da Nova VW sobre a maior ofensiva de produtos da história da VW do Brasil, 20 novos veículos serão lançados até 2020, fruto de um investimento de R\$ 7 bilhões. Cinco SUVs integram a ofensiva, entre eles o recém-lançado Tiguan Allspace e o T-Cross, que será produzido em Curitiba com investimento de R\$ 2 bilhões e chegará ao mercado no início de 2019. Dessa forma, a Volkswagen estará presente com força no segmento de utilitários esportivos.

Tosello ressalta ainda a importância do lançamento do Gol e do Voyage automáticos, uma categoria em ascensão que representou, em 2017, mais de 40% do mercado. É a primeira

O VIRTUS JÁ É SUCESSO ENTRE AS LOCADORAS PELA RELAÇÃO CUSTO-BENEFÍCIO E TAMBÉM PELA CONECTIVIDADE





DE SÉRIE ESPECIAL A VERSÃO, A SAVEIRO ROBUST GANHOU RELEVÂNCIA E CONSOLIDOU SEU POSICIONAMENTO NO MERCADO DE TERCEIRIZAÇÃO

a várias demandas, principalmente clientes que procuram ótima relação custo-benefício e conforto na locação. Além disso, Gol e Voyage 2019 chegam em versão única de acabamento. Assim, a Linha 2019 contempla três opções de motor e duas de câmbio: 1.0 (84 cv) e 1.6 (104 cv) com transmissão manual de cinco marchas e 1.6 MSI (120 cv) com transmissão automática. Sobressai também o visual moderno, atualizado e refinado, com novidades no design dianteiro.

SAVEIRO ROBUST

Tosello enfatizou as qualidades da Saveiro Robust, muito bem posicionada no mercado de terceirização de frotas. Inicialmente desenvolvida para ser uma série especial, a perua ganhou relevância e tornou-se uma versão. Atualmente, pode-se dizer que a "Robust é uma marca dentro da marca", em razão do seu sucesso na venda corporativa. Na versão cabine simples, com vocação para o transporte de cargas, a Saveiro ganhou status de um veículo diferenciado,

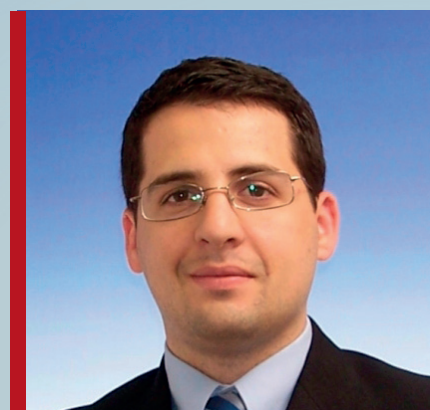
voltado não só para o trabalho como também para o lazer.

Na trilha de sucesso, a Saveiro Robust ampliou o leque de ofertas com a versão cabine dupla. Aliado a características como versatilidade, confiabilidade, conforto, segurança e desempenho, o grande destaque da Saveiro é a robustez. Com o facelift que ocorreu em 2016 e a nova versão Robust, o modelo tornou-se mais moderno e avançado, trazendo argumentos de peso para esse segmento, como melhor ângulo de ataque e saída do mercado, maior altura livre do solo, motor mais potente e moderno, design rejuvenescido, excelente valor de revenda e índice de satisfação dos clientes.

ATENDIMENTO

Os concessionários Fleet Centers têm vocação para atendimento às locadoras, com funcionários de maior expertise em vendas corporativas de toda a rede Volkswagen. "Eles mantêm um atendimento exclusivo com pessoas que realmente conhecem as necessidades dos clientes de vendas

"O equilíbrio entre os canais de vendas e a atuação em todos os segmentos de vendas corporativas, com destaque para as locadoras, são nosso principal desafio"



LEONARDO TOSELLO
VOLKSWAGEN DO BRASIL

corporativas, o que agrega valor à decisão de compra, venda e manutenção de frota das locadoras", acredita Tosello. Atualmente, essa rede responde por 55% do total de vendas corporativas da montadora em todo o Brasil e a meta é aumentar a representatividade para 60% em 2019, reforçando a especialização no atendimento aos clientes com perfil de frota. A área de vendas corporativas também tem recebido incrementos de pessoas na equipe. "A união, motivação, estratégia, treinamento e a confiança, que são essenciais para formar um time campeão e de alta performance, certamente terão como saldo um ótimo atendimento ao segmento de locação", conclui. ■



A NOVA ERA NAS RELAÇÕES COM O CLIENTE

Istock

Consumidor omnicanal ganha espaço, ampliando a exigência por integração entre loja física e virtual

Enquanto parte das empresas ainda tenta interpretar os anseios do cliente “analógico” e do virtual, um novo perfil de consumidor pede passagem. O chamado omnicanal não deseja apenas o acesso a facilidades propiciadas pelas ferramentas digitais, mas quer também a possibilidade de vivenciar a experiência de uma loja física. A decisão de compra pode ser tomada em qualquer ambiente e a qualquer momento, o que exige modelos de negócio híbridos e plena integração entre os diversos ambientes.

Esse tipo de consumidor requer liberdade para trafegar, ininterruptamente, de um canal de vendas para outro. O cliente que aluga um carro via internet, motivado pela conveniência, pode ter a mesma razão para visitar a locadora mais próxima de sua residência ou local de trabalho. O diretor de vendas da consultoria Infobip para a América Latina, Yuri Fiaschi, elencou algumas estratégias e ferramentas sob medida para atingir e reter esse público.

APPS DE MENSAGERIA

Programas como WhatsApp e Viber dominaram a comunicação nos últimos anos, e a previsão é que sejam incluídos no mix de marketing das empresas. “Porém, é improvável que um aplicativo seja bem-sucedido como única forma de comunicação, e sim esteja integrado a uma plataforma multicanal”, avalia.

MOBILE

A Juniper Research estima que 160 trilhões de mensagens online ou via celular serão enviadas por ano até 2019, o que faz da plataforma mobile um recurso de comunicação indispensável. Nas locadoras de veículos, o aparelho celular pode ser não apenas uma ferramenta de reservas, como também ser utilizado na loja física como uma espécie de mostruário da frota disponível.

ROBÔS NOS NEGÓCIOS

“A tendência é que, em vez de as empresas forçarem clientes a esperar para falar com o contact center ou não a disponibilizar atendimento fora do horário comercial, os robôs

façam esse trabalho”. Programas de robotização, aliados a ferramentas de machine learning, podem reconhecer padrões de conversa e assimilar conhecimentos conforme cada interação, estabelecendo combinações de palavras-chave com o banco de dados e o histórico dos clientes.

O VELHO E BOM SMS

O envio de SMS possibilita a confirmação de reservas e lembretes sobre datas de retirada ou devolução. Mensagens de texto que contenham promoções podem ser direcionadas aos clientes que visitarem a locadora e, mediante resposta, assegurar descontos na próxima locação ou o acúmulo de pontos em programas de fidelidade. Vale lembrar que parte de sua base de clientes é formada por viajantes assíduos, que certamente se sentiriam estimulados com essas ofertas.

Independentemente do meio em que for atendido, o cliente deseja ser igualmente reconhecido. É a tão sonhada exclusividade, agora em doses múltiplas. ■

COMO SUA EMPRESA TEM TRATADO A INADIMPLÊNCIA?

A pior fase da crise econômica, aparentemente, já foi superada. Contudo, os efeitos desse período ainda podem ser percebidos, e a inadimplência pode assolar o planejamento financeiro de algumas empresas. Entretanto, sob a ótica tributária, o quadro pode ser minimizado com consequente melhoria no resultado.

Manter-se competitivo no mercado requer muita cautela, em especial com os créditos concedidos a clientes. Devido a dificuldades na captação de recursos no mercado, e também às taxas de juros cobrados pelas instituições financeiras, as empresas encontram-se cada vez mais alavancadas financeiramente, o que pode comprometer sobremaneira o fluxo de pagamentos.

Nesse cenário, as organizações podem e devem reconhecer, em seu resultado, os valores vendidos e não recebidos de seus clientes. Mas para fazer jus a essa reversão de valores no resultado, primeiramente deve ser avaliado o enquadramento tributário feito no início do ano.

Estamos falando das chamadas Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa (PECLD), em que os valores faturados e não recebidos poderão ser registrados como perda, desde que atendidos



LUIZ SANTOS
ESPECIALISTA CONTÁBIL
DA VERS CONTABILIDADE

os requisitos previstos na legislação fiscal vigente. Tais requisitos estão dispostos no art. 8º da lei nº 13.097, de 19 de janeiro de 2015.

Na prática, ao constituir a PECLD, a companhia reduz a base de cálculo do Imposto de Renda e da Contribuição Social, o que implica o abatimento do valor a recolher desses tributos. Entretanto, a regra aplica-se exclusivamente às companhias que optaram pela apuração no regime de Lucro Real.

Outro ponto de importância fundamental a ser avaliado

“As organizações podem e devem reconhecer, em seu resultado, os valores vendidos e não recebidos de seus clientes. Mas, primeiramente, deve ser avaliado o enquadramento tributário feito no início do ano”

refere-se às informações entregues ao Fisco. Estas, por sua vez, exigem mais assertividade e transparência, haja vista que o cruzamento dos dados fiscais e financeiros é uma realidade cada vez mais dinâmica por meio de processos eletrônicos.

O especialista recomendado para avaliar, validar, executar e efetivar a aplicabilidade de acordo com as previsões da legislação é o profissional contábil. Sua empresa tem adotado com frequência esse procedimento? ■



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 Dugar 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.

Ford



No trânsito, a vida vem primeiro.

Go Further