

REVISTA

SINDLOC SP

Sindicato das Empresas Locadoras de Veículos Automotores do Estado de São Paulo Ano XX | Edição 206 | 2018

UMA LUZ PARA OS CARROS ELÉTRICOS



CATEGORIA CONQUISTA
ESPAÇO NA AGENDA
DE PRIORIDADES
DAS MONTADORAS

Segmento de terceirização assume um novo status e estimula a procura por uma gestão especializada da frota



Modernos recursos que eram restritos a carros de luxo tornam-se realidade também nos modelos de entrada

Renault em condições especiais para afiliados do Sindloc-SP.

A partir de
R\$ 30.216,00



KWID LIFE 1.0
2018-2019

DE R\$ 76.940,00
POR:
R\$ 56.935,60

DESCONTO
DE ATÉ
26%



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



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.



UM SETOR CADA VEZ MAIS PRONTO PARA DECOLAR

No primeiro editorial de 2018, ressaltar que este seria o ano para ser quem podemos ser. Definitivamente, estamos trilhando esse caminho com louvor e sustentados por um conceito fora de moda no Brasil de hoje: o pensamento coletivo. Enquanto parte do país insistiu na polarização e no confronto pelo confronto, setores como a indústria de aluguel de veículos continuaram a olhar para o lado e partilhar conhecimentos. E é incrível como tal atitude abre portas para uma amplitude de oportunidades.

E, não por acaso, coube a um dos mais prestigiados representantes do segmento assumir uma missão estratégica no futuro governo de Jair Bolsonaro. Salim Mattar conduzirá os trabalhos da nova secretaria de privatizações e, em uma declaração contundente, afirmou seu desejo de “ser um servidor público exemplar”.

Tornar o Estado mais eficiente e dinamizar a administração pública representa, seguramente, um dos maiores desafios do Brasil de hoje. Nada melhor para cumprir essa tarefa do que alguém que foi *office-boy* aos 17 anos e chegou à posição de presidente de uma companhia, passando de uma frota de seis Fuscas à maior rede de aluguel de carros da América do Sul.

Os exemplos de superação e profissionalismo de Salim Mattar acompanham a trajetória de muitos empreendedores do setor e também vão ao encontro dos compromissos do **Sindloc-SP**. O resultado desse pensamento é o estabelecimento de parcerias consistentes e exclusivas em prol das locadoras associadas, o que torna a atividade menos refém dos cenários externos. Tamaña gama de serviços contribui para agregar valor às operações das empresas, que ganham fôlego para concentrar esforços na sua atividade-fim. A atividade de locação ganha ferramentas preciosas para profissionalizar a gestão.

Esse é o verdadeiro papel das entidades associativas, cujas missões e visões valorizam, costumemente, o **relacionamento colaborativo** como base de atuação. Mas, com frequência, esse termo restringe-se à teoria ou compõe pomposas frases de efeito durante eventos setoriais. Os aplausos são sempre garantidos, até todos retornarem ao seu escritório e se prenderem novamente às nefastas metas do mês.

Não é o caminho que o **Sindloc-SP** quer percorrer. Por isso seguimos um caminho sem volta. Nossos dirigentes emprestam tempo e experiência em prol de cada empresário e empreendedor, à procura constante de parceiros, novos horizontes de mais competitividade. Sem diálogo, sem reconhecer o que cada um tem de melhor e sem olhar para o lado, mudaremos tudo para continuar como está.

“O sucesso normalmente vem para quem está ocupado demais para procurar por ele.” - Que a máxima do filósofo norte-americano Henry David Thoreau nos acompanhe minuto após minuto e norteie a atuação de Salim Mattar. Que venha 2019!

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 Luiz

Redação: Ana Cláudia Nagao
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.

06 PINGUE-PONGUE

Especialista da KPMG exalta desempenho das locadoras e afirma que elas ocuparam o lugar certo na hora certa em 2018



10 INDÚSTRIA

Carros elétricos tornam-se a nova coqueluche do setor e ganham relevância na agenda de prioridades das montadoras



14 REFLEXÕES

Presidente da Localiza analisa a performance da indústria de aluguel e sua representatividade na cadeia produtiva

16 SETOR

A crescente preocupação das empresas com o controle de informações sobre os veículos agrega importância à terceirização de frota



18 TECNOLOGIA

Até então restritos a carros de luxo, modernos recursos tornaram-se realidade nos modelos de entrada neste ano

20 GESTÃO

Apesar do rigor elevado, bancos ampliam apetite pela liberação de recursos, e as fintechs despontam como canal de acesso




21 MERCADO

O segmento de viagens corporativas foi um dos fatores determinantes para potencializar a locação de veículos

22 RETROSPECTIVA

Com uma intensa agenda de mobilizações e novas parcerias, o Sindloc-SP contribui para o fortalecimento da atividade

 Trânsito seguro: eu faço a diferença.

Vale pelo custo de manutenção que dá fôlego para o capital de giro.
Vale pela tecnologia alemã que não deixa você na mão.
Vale pela suspensão elevada e maior ângulo de ataque.
Vale pela segurança dos 3 anos de garantia total.
Vale pela tampa de caçamba com amortecedor.
Vale pela capacidade de carga.
Vale porque é um bom negócio na compra, no uso e na revenda.
E em todas as entregas para os seus clientes.

Fazer parte da nova Volkswagen

#vale

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



Volkswagen

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

FINANCIAMENTOS. CONSÓRCIO. SEGUROS. MOBILIDADE.



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.

ANO DE RETOMADA DA INDÚSTRIA, COM AUXÍLIO PRECIOSO DAS LOCADORAS



Para consultor especialista no segmento, 2018 foi o período em que as locadoras estavam no lugar certo na hora certa

Passado o auge da crise econômica, 2018 representou a retomada para o setor automotivo, que já vinha apresentando crescimento gradual em 2017, com intensa participação do setor de vendas diretas. A aprovação do Rota 2030 também foi um avanço para o setor, e o ano ainda foi impactado pela greve dos caminhoneiros, mas, apesar disso mostrou resultados expressivos para as empresas de locação de veículos, em razão da mudança no perfil do consumidor, cada vez mais adepto do compartilhamento e da não propriedade do automóvel. Para Ricardo Bacellar, líder do setor automotivo da KPMG, basta olhar para as empresas listadas na Bovespa. "O número as locadoras de veículos estão num patamar de causar inveja a qualquer empresa", crava.

O ANO DE 2018 MARCOU A APROVAÇÃO DO ROTA 2030. QUAL É SUA VISÃO DO PROGRAMA?

A aprovação do Rota 2030 foi uma grande conquista da indústria, fruto de intenso trabalho nos últimos três anos, uma vez que já se sabia que o Inovar Auto tinha um prazo de vigência e não havia uma solução imediata que desse continuidade ao programa. Seu objetivo é apoiar o desenvolvimento tecnológico, a competitividade, a inovação, a segurança veicular, a proteção ao meio ambiente, a eficiência energética e a qualidade de veículos produzidos no país. O setor automotivo sofre uma profunda transformação, com expressivos investimentos em novas tecnologias focadas não somente no modo de produção de veículos, mas também

em relação aos produtos embarcados como soluções de conectividade, dispositivos de mobilidade e sistemas de logística de transporte.

O QUE O PROGRAMA TRAZ EM TERMOS DE MUDANÇA?

O programa exigirá das empresas atenção redobrada na avaliação dos projetos elegíveis e nos dispêndios que serão incluídos. Além disso, sua manutenção demandará cuidados na habilitação, no acompanhamento e na prestação de contas ligadas aos incentivos fiscais. Também foi muito importante ao contemplar três ciclos de desenvolvimento e perspectivas de revisões seletivas a cada cinco anos. Em termos de mudança efetiva, o programa proporcionará a produção de carros mais seguros e eficientes, partindo do uso de tecnologias cada vez mais evoluídas, com produtos capazes de competir no mercado mundial, fruto de investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

QUEM: Ricardo Bacellar

DETALHE: O executivo é sócio da KPMG e diretor de relacionamento para a indústria automotiva, responsável pelo desenvolvimento e acompanhamento da estratégia do setor. Ele também desenvolve o mesmo papel atuando diretamente com Fiat, Michelin, Nissan, Peugeot-Citroën e Renault. É professor de pós-graduação em gestão de relacionamentos empresariais na PUC-Rio. Bacellar é formado em análise de sistemas pela Faculdade Nuno Lisboa, com MBA e mestrado em gestão empresarial pela PUC-Rio.



Divulgação

AS MONTADORAS PASSARAM O ANO REVENDO ESTOQUES PARA EVITAR EXCESSO DE PRODUÇÃO. ELAS MOSTRARAM-SE UM POUCO MAIS RACIONAIS EM 2018?

Este foi um ano de recuperação e da tomada de consciência de que chegamos ao fundo do poço. No auge da retração, as montadoras trabalharam muito focadas na administração de estoques, ação que é fundamental dentro da estratégia do setor. As apostas para 2019 são de novo crescimento, na casa de dois dígitos, porém com um índice um pouco mais baixo que o deste ano.

QUE BALANÇO DA ECONOMIA E DO SETOR DE SERVIÇOS PODE SER FEITO?

Um dos grandes baques deste ano foi, sem dúvida, a greve dos caminhoneiros, que afetou toda a cadeia de logística e transporte. Esse cenário reforça a preocupação sobre como o novo governo dará atenção a essa questão tão sensível. Quanto ao segmento de locação de veículos, o crescimento foi exponencial. As empresas souberam aproveitar e explorar muito bem um nicho de mercado, favorecido pela mudança do perfil do consumidor, que caminha cada vez mais para um futuro de mobilidade e compartilhamento, e não de propriedade do veículo. Basta olhar

as empresas do segmento listadas na Bovespa para ver que muitas delas se encontram num patamar que qualquer companhia, independentemente do porte ou do setor, gostaria de estar. Foi uma questão de estar no lugar certo na hora certa.

QUAIS AS INOVAÇÕES QUE GANHARAM FORÇA EM 2018?

O consumidor está cada vez mais conectado. Para se ter uma ideia, o Brasil é o segundo mercado mundial de consumo de aplicativos, principalmente os de mobilidade, como o Uber. Eles estão na preferência de qualquer jovem e a indústria aproveitou-se dessa tendência. Hoje existe um processo consolidado de inovação e uso de tecnologia embarcada, que torna os veículos cada vez mais atraentes, inclusive os de entrada – o que beneficia o segmento de locação. Trata-se de um fluxo contínuo de inovação, como os lançamentos anuais dos smartphones.

O QUE EVOLUIU NO PAÍS EM TERMOS DE CARROS ELÉTRICOS E AUTÔNOMOS?

A adesão de novas tecnologias bate de frente com a carência de captação de investimento. Hoje, o mundo inteiro fala em veículos autônomos, mas por aqui estamos com a agenda muito atrasada. Não temos

como evoluir na velocidade do restante do mundo, sem uma mudança que passe pelas esferas federal, estaduais e municipais. Já o carro elétrico, por hora, ainda esbarra na dificuldade de investimento e infraestrutura, o que não impede que, em breve, venha a ter sucesso. Ainda existe uma lacuna a ser trabalhada, mas que não é tão grande quanto a implantação do carro autônomo. A grande pergunta é: "Quando vai deslançar?"

A indústria ainda é impactada por volume, o que define os preços. Até chegar num patamar ideal de volume, os produtos eletrificados ainda terão um custo muito alto. Há ainda questões de infraestrutura de recarga, mas que terá um salto muito grande em 2019, com as empresas de petróleo se movimentando para fechar acordos com montadoras a fim de criar pontos de recarga elétrica acoplados aos postos de combustível. Toda essa movimentação, evidentemente, incentiva a chegada mais rápida dos veículos elétricos, sendo apenas uma questão de tempo para que se torne um mercado competitivo. ■

MERCADO
VAIVÉM DAS VENDAS



O Gol (foto à esq.) foi o principal destaque do ranking de veículos emplacados em novembro, ao ocupar pela primeira vez a vice-liderança geral, atrás apenas do Chevrolet Onix (foto à dir.) – primeiro colocado no acumulado desde janeiro. O principal estímulo para o crescimento do modelo da Volkswagen no mês foi justamente o segmento de vendas diretas, responsável por 71,5% do volume de negócios. No período de janeiro a novembro, o Gol figura na quarta colocação. O segundo e terceiro postos são do Hyundai HB20 e do Ka, da Ford, respectivamente. A lista pode ser considerada um termômetro para as operações e mobilizações de frota das locadoras nos próximos anos.

EMPLACAMENTOS DE JAN A NOV/18 (EM UNIDADES)		
1º	Chevrolet Onix	190.816
2º	Hyundai HB20	96.511
3º	Ford Ka	94.752
4º	Volkswagen Gol	70.340
5º	Chevrolet Prisma	64.993
6º	Volkswagen Polo	63.556
7º	Fiat Strada	61.448
8º	Renault Kwid	59.670
9º	Fiat Argo	58.977
10º	Jeep Compass	55.522

* Fonte: Fenabreve

TENDÊNCIA
CARRO AUTÔNOMO
MAIS DISTANTE

Um estudo da Cognizant, consultoria mundial especialista em modelos de negócios digitais, mostra que os carros autônomos são a grande tendência para o setor automotivo... mas em 2025. E, para assumir uma posição de protagonismo nesse cenário, as montadoras têm como desafio proporcionar aos consumidores uma experiência diferenciada dentro do veículo, pois os usuários poderão usar o tempo com atividades como leitura, estudo ou trabalho em vez de dirigir. O compartilhamento também é visto como caminho natural para o sucesso dos carros do futuro, o que abre precedente para

IMPOSTOS
IPVA EM ATÉ DEZ VEZES



A Secretaria Estadual da Fazenda e a Procuradoria Geral do Estado editaram, no fim de novembro, três resoluções para o parcelamento de débitos do IPVA. Uma delas permite o pagamento em até dez vezes do débito do imposto inscrito em dívida ativa, relativo a fatos geradores ocorridos até 2017. A medida integra o programa Nos Conformes e visa a ampliar a arrecadação do Estado. Outra decisão traz facilidades para a quitação de débitos do ICMS, incluindo os que estão em dívida ativa e os que não estão ajuizados. Além disso, elimina a exigência de justificativa para parcelamento em até 60 vezes. Mais informações podem ser acessadas pelo site www.dividaativa.pge.sp.gov.br.



uma atuação mais ostensiva das locadoras. O futuro ainda parece distante, mas pode ser promissor.

A vida é assim:
**DE CHEVROLET
EM CHEVROLET**

DE DETALHE EM DETALHE,
SEU NOVO DESIGN
ENCANTA TODOS.
INCLUSIVE SEUS CLIENTES.



ESTE MODELO É EQUIPADO COM:

TERCEIRO APOIO DE CABEÇA
E CINTO DE SEGURANÇA
DE 3 PONTOS CENTRAL
NO BANCO TRASEIRO

DIREÇÃO ELÉTRICA

AR-CONDICIONADO

ALARME ANTIFURTO
BANCO TRASEIRO REBATÍVEL

PARA-CHOQUES PINTADOS
NA COR DO VEÍCULO

RODA DE AÇO ARO 14"
COM CALOTAS INTEGRAIS

CHEVROLET
ONIX JOY 2019

FIND NEW ROADS™

3 ANOS
DE GARANTIA chevrolet.com.br

CHEVROLET

Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

Onix Joy (conf. 5L48UJ), pacote R7D, ano/modelo 2018/2019, pintura Duro Negro. Consulte descontos e condições especiais na Concessionária Chevrolet de sua preferência. O faturamento direto deverá ser realizado mediante apresentação da documentação completa e regular exigida pela legislação vigente. 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. Os veículos Chevrolet estão em conformidade com o Proconve – Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores. Todos juntos fazem um trânsito melhor. www.chevrolet.com.br – CAC: 0800 702 4200. Imagens meramente ilustrativas.

LIGARAM A TOMADA



Carros elétricos ganham espaço definitivo na estratégia das montadoras no Brasil e surgem como a nova vitrine do mercado

O que parecia uma realidade distante transformou-se agora em tendência. Os carros elétricos conquistaram espaço cativo na agenda de prioridades da indústria automotiva. Mais do que isso: os veículos que seriam do futuro devem nortear, já a partir de 2019, as metas de expansão das marcas no mercado brasileiro.

A última edição do Salão Internacional do Automóvel, aliás, funcionou como uma espécie de vitrine para esses modelos. A julgar pelo interesse do público, o sinal verde está aberto. A **Revista Sindloc-SP** ouviu os executivos das principais fabricantes do país e detectou que, mesmo com focos diferentes, elas vislumbram as vendas diretas como um canal determinante para o advento desses automóveis. A percepção geral é que a maioria das

montadoras líderes de mercado ainda está com pouca oferta imediata e abrindo espaço para as asiáticas.

100% ELÉTRICA

Apesar de ainda pouco conhecida, a chinesa BYD opera no Brasil desde 2015. A empresa, que tem como um dos sócios o megainvestidor Warren Buffett, produziu 250 mil veículos elétricos em 2018, é a



COM O CAMINHÃO T8 E O FURGÃO T3, A BYD PROJETA ATRAIR O INTERESSE DE EMPRESAS PRIVADAS EM BUSCA DE UMA FROTA SUSTENTÁVEL

maior fabricante de baterias e carregadores do mundo e mantém investimentos na área de energia limpa. A montadora produz exclusivamente modelos elétricos e adotou como primeira estratégia ceder veículos de testes para órgãos públicos – entre os quais a prefeitura de São Paulo, que atua com uma frota constituída de sedãs e5, minivans e6 e ônibus movidos a bateria.

O furgão t3, por sua vez, foi alvo do investimento de companhias privadas, como CCR, Nestlé e Schneider Electric, atraídas pela autonomia de 250 km com carga completa



e pelo padrão similar ao da Dobló e da Fiorino. “Estamos apostando em clientes cujas rotas percorridas diariamente não sejam superiores a 1 mil km, o que já viabiliza em torno de 6% a 8% de regeneração da bateria. Os veículos podem ser usados, por exemplo, para deslocamentos de executivos a partir de e para aeroportos como os de Guarulhos (SP), Confin (MG) e São José dos Pinhais (PR)”, argumenta o diretor de vendas Carlos Roma.

A projeção é disponibilizar de 200 a 400 carros para venda direta em 2019. Como parte desse objetivo, a BYD quer aproveitar suas fábricas em Campinas para produzir painéis fotovoltaicos que captam energia solar e estuda um aplicativo para que empresas acessem a oferta de eletropostos disponíveis enquanto os automóveis de sua frota estiverem em trânsito. Além disso, contará com o suporte da primeira locadora brasileira de veículos 100% elétricos (quadro abaixo).



FABRICANTES ASIÁTICAS INGRESSAM NO SETOR DE ELÉTRICOS COM A PROMESSA DE INVESTIMENTOS MACIÇOS

NO RADAR DAS ASIÁTICAS

As grandes fabricantes asiáticas também anunciam planos concretos de incorporação dos elétricos à produção nacional. “Para a Nissan, 2019 será como um pontapé inicial antes de disseminar esses modelos para o consumidor final. Por isso, vamos concentrar a atuação na venda direta, por meio de uma rede de distribuição em oito cidades”, revela Humberto Gomez, diretor de marketing.

A expectativa de sucesso no Brasil está ancorada no hatch médio Leaf,

líder global em números absolutos de venda, com autonomia de 400 km, um sistema capaz de controlar automaticamente a velocidade e distância do veículo em relação ao veículo da frente, além do apoio de um motor a combustão para alimentar a bateria. E o melhor: uma das vantagens é a possibilidade de abastecimento na tomada de casa.

A Kia elegeu também seu carro-chefe para ganhar força nesse segmento. O crossover Soul vai de 0 a 100 km/h em 11,2 segundos e pode rodar cerca de 250 km sem recarga. Graças a um sistema de frenagem regenerativo, o automóvel recupera 12% da energia cinética produzida. Modelos com energia abastecida por painéis solares também estão em teste. “A partir de 2020, esperamos que 60% da bateria possa ser carregada dessa maneira em dias de calor intenso”, comenta Ary Jorge Lemos, diretor comercial, que aponta a procura de algumas empresas para inserir o Soul às suas frotas. Dez capitais foram escolhidas para receber esses veículos.

NOVO PLAYER SÓ ALUGA CARROS ELÉTRICOS

O estímulo à produção dos elétricos levou à concepção da primeira locadora brasileira especializada nessa categoria. A KW Fleet, formada por especialistas nos segmentos de locação de automóveis e energia limpa, focada em mobilidade urbana, inicia operações com locação de caminhões, vans e automóveis. Além disso, terá um mix de serviços que abrange toda a infraestrutura para carregamento com oferta de energia própria, certificada como 100% verde e sustentável, e gestão de frota. Tudo estará embutido no valor. Já em 2020, a finalidade é totalizar uma frota de 2.500 veículos, voltada para empresas comprometidas com a consciência ambiental. “Apenas com pedidos contratados, adquirimos a frota da BYD disponível para venda no Brasil e outros 400 veículos de várias marcas para 2019. Além disso, estamos conversando com diversas montadoras para atender à crescente demanda”, afirma Gemerson Bertin, CEO da locadora.

As locadoras já manifestaram interesse pelo portfólio de lançamentos da Caoa Chery, que reúne o compacto eQ1, o eQ – versão eletrificada do QG – e o Tiggo 2. “Essas novidades chegarão ao Brasil, de fato, no segundo semestre do próximo ano. A venda direta é um passo natural para assegurar o êxito dessa estratégia e buscaremos ainda uma mobilização conjunta com o poder público, de modo a incentivar a ampliação de eletropostos e estações de atendimento”, observa o CEO Márcio Alfonso.

NA MIRA DO SEGMENTO PREMIUM

A BMW, por sua vez, prevê a disponibilização de 12 modelos puramente elétricos até 2025. O i8 Roadster, versão conversível do i8 Coupé, deve desembarcar no país em 2019, mas a marca de luxo aposta as fichas especialmente no i3, lançado em 2014 como um dos primeiros veículos do gênero à disposição de pessoas físicas no Brasil. Mais de 100 pontos de recarga foram implementados pela montadora e por empresas parceiras, incluindo o Corredor Elétrico entre São Paulo e Rio de Janeiro. E a indústria de aluguel integra essa plataforma de crescimento, como afirma Henrique Miranda, gerente de projetos de marketing.

“O BMW i3 torna-se ideal para o mercado de locação por pequenos pe-



GM E RENAULT ACREDITAM NA APROXIMAÇÃO COM AS LOCADORAS COMO UM DOS CAMINHOS PARA EXPANDIR ATUAÇÃO

ríodos, a exemplo do que acontece em destinos como Copenhague e Lisboa. Com o custo por quilômetro rodado a eletricidade em torno de 20% do custo da gasolina, o veículo elétrico, que tem períodos maiores entre as manutenções, é perfeito para a intensa utilização em centros urbanos”, justifica.

LÍDERES DE OLHO

Especialmente com o Zoe, a Renault planeja consolidar a liderança que já ostenta no mercado de elétricos, no qual atua desde 2011 – com foco no segmento corporativo e um índice acumulado de 300 unidades emplacadas, mais de 50% do volume nacional. Para o público final, os primeiros exemplares do carro pioneiro na Europa foram comercializados no salão. “Mas esse tipo de automóvel não vem sozinho. A eletrificação é parte de um processo muito mais abrangente, que envolve conectividade de dados, compartilhamento e também os modelos autônomos. E, naturalmente, as locadoras exercerão um papel preponderante para mudar

a percepção e o acesso a esses novos automóveis”, destaca Rafael Garbosa, gerente de marketing.

Para esses parceiros, as expectativas de vendas recaem sobre o Twingo, principalmente no tocante à terceirização de frotas. Importantes players de locação, aliás, procuraram a montadora francesa para entender o modelo de negócio projetado para o Brasil. “Dia após dia estudamos o que acontece no mercado europeu, analisando alternativas para estruturar uma operação sustentável no Brasil”, complementa.

Marcelo Tezoto, diretor de vendas diretas da GM, acredita em um futuro totalmente elétrico e na visão de zero acidente, zero emissão e zero congestionamento. Atenta a essa percepção, a marca introduzirá no país dois novos veículos baseados nos aprendizados do Chevrolet Bolt EV. O Brasil será o primeiro centro da América do Sul a receber esses modelos, os primeiros de 20 lançamentos globais previstos até 2023. Em paralelo, a Volkswagen lançará um programa-piloto para testar uma versão elétrica do Golf. A marca alemã está trabalhando ainda em um modelo elétrico mais acessível, que será, basicamente, uma renovação do Up! e deverá ser comercializado na Europa por cerca de € 18 mil, a partir de 2020.

A indústria, literalmente, redobra as energias para retomar a rota de sucesso no Brasil. ■



HENRIQUE MIRANDA, DA BMW, QUE ESTRUTUROU MAIS DE 100 PONTOS DE RECARGA E UM CORREDOR ELÉTRICO ENTRE SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

ST CORRETORA DE SEGUROS:

PRÊMIO CORRETORA PREMIUM BEST 2018

DESTAQUE NACIONAL EM ATENDIMENTO E SERVIÇOS EM SEGUROS DE AUTOMÓVEL.



Seguros com excelência, dedicação e preço justo.

segurototal.com.br



HÁ NICHOS DE MERCADO PARA TODOS, BASTA ENCONTRAR O SEU

Eugênio Mattar, CEO da Localiza, indica o que fazer para sobressair no mercado diante da transformação do consumidor

Mesmo em um ano envolto por incertezas político-econômicas, a indústria de locação de veículos apresentou um desempenho positivo, com avanços consideráveis estimulados também pela baixa dos preços de aluguel dos carros.

Para Eugênio Mattar, CEO da Localiza, o setor aproveitou-se da transformação do perfil do consumidor, na qual tanto empresas como pessoas físicas estão optando por contratar o serviço de locação em vez de ter a posse do veículo, fruto da popularização dos aplicativos de mobilidade. "O ambiente tem sido favorável e acredito que o ano apresentou um crescimento positivo, a despeito das condições macroeconômicas", ressalta.

FORTALEZAS DO SETOR

Acredito que a popularização dos novos meios de mobilidade e a estratégia das empresas focada na crescente utilização do serviço de aluguel de veículos são algumas das principais forças que o setor tem a seu favor.

FRAQUEZAS QUE DEVEM SER TRABALHADAS

Trata-se de uma indústria complexa, ora B2B e outras vezes B2C, que demanda um capital intensivo e uma logística pesada. O setor possui muita mão de obra dependente, sempre indexada à inflação, no contexto de um mercado muito competitivo, com muitas empresas.

TERCEIRIZAÇÃO DE FROTA

Certamente, o número de empresas que ainda têm uma frota própria é muito grande. Por isso, acredito que ainda há enorme potencial a ser explorado.

CONCORRÊNCIA NO RAC

Sob a ótica das pequenas e médias empresas, que são majoritárias e incluem as franquias das redes, ainda há espaço para desenvolver novos negócios? "Cada empresa precisa achar o seu nicho e suas vantagens competitivas para ser bem sucedida e prosperar", diz.

INOVAÇÃO, MOBILIDADE E COMPARTILHAMENTO

A mobilidade urbana vive um intenso processo de mudança. Hoje vemos circular carros de aplicativo, veículos autônomos, elétricos, patinete, bicicleta, lambreta... Tem muita novidade no segmento e cada empresa deve ocupar o espaço que acredita ser o mais valioso para seu negócio.

CONSOLIDAÇÃO DO SETOR

Nos países em que o aluguel de carro já se tornou uma atividade disseminada tanto entre pessoas físicas como entre jurídicas, a consolidação é uma realidade. No Brasil, não acredito que seja diferente. À medida que as grandes companhias ganham corpo e escala, os desafios multiplicam-se nas pequenas. Elas ainda terão espaço para atuar, desde que trabalhem em nichos bem determinados. Isso acontece até mesmo nos Estados Unidos, cuja indústria de aluguel de veículos registra 80% do movimento concentrado em três players.

ATUAÇÃO REGIONAL E SUSTENTABILIDADE

Mesmo em um mercado como o norte-americano, as locadoras com enfoque regional conseguem sobreviver e gerar valor. Mas Mattar faz uma ponderação. "O crescimento em rede é bem mais complexo que o orgânico, e está diretamente associado ao grau de competitividade local", avalia.

INDÚSTRIA E VENDA DIRETA

Nossa atividade está muito integrada com a indústria automotiva, o que faz com que a venda direta tome uma grande proporção na matriz de negócio das montadoras. É uma tendência natural também no Brasil.

CRESCIMENTO DOS SEMINOVOS

Muito difícil prever, pois ainda não temos a noção correta do cenário econômico dos próximos anos, então não há indicadores de que isso vai acontecer. O segmento de seminovos está mais ou menos estagnado em relação ao ano anterior, um obstáculo a ser superado.

EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS

Naturalmente, os países da Europa e os Estados Unidos têm uma experiência mais vasta em locação de carros, pois contam com frotas muito maiores e simbolizam uma indústria antiga e muito concorrida. Acho que podemos aprender de tudo com eles, desde processos até a dinâmica da competição. Nem tudo pode ser aplicado, mas o aprendizado é essencial.

CAMINHOS PARA ESTIMULAR A CADEIA PRODUTIVA

Acreditamos muito no livre mercado, na simplificação de impostos e relações de trabalho. É preciso haver

Fotos: Victor Gontijo



EUGÊNIO MATTAR
CEO DA LOCALIZA

maior facilidade das empresas para exercer a atividade empresarial. O Brasil convive com uma elevada burocracia na arrecadação de impostos e no controle de todas as obrigações legais. Uma simplificação do ambiente de empreender seria fundamental para estimular qualquer negócio e me parece que o próximo governo tem isso como meta.

UMA DICA PARA AS LOCADORAS

Acredite no seu negócio e gaste tempo e energia para que a empresa seja melhor e mais produtiva. Invista no atendimento ao cliente e procure ocupar um espaço próprio. Permanecer num marketplace que concentra muita concorrência sempre é mais difícil, o que exige buscar um nicho de mercado e criar as próprias vantagens competitivas.



TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS ASSUME NOVO PATAMAR

Em busca do controle de informações sobre os veículos e os condutores, empresas também recorrem a programas de gestão

Um estudo conduzido neste ano pelo Observatório de Veículos de Empresas reforçou a terceirização da frota como preferência das corporações brasileiras. Segundo o levantamento, que incluiu 368 gestores, 50,6% optarão, a partir de 2019, por essa modalidade para ampliar sua rede de automóveis. Quase metade das empresas consultadas afirmou já ter recorrido a essa estratégia, e o percentual chega a 54,8% entre as companhias com 101 a 300 carros.

Para 26,6%, as condições comerciais são apontadas como principal estímulo para a terceirização, enquanto 23,5% sentem-se atra-

ídos, sobretudo, pela flexibilidade de negociação. A disposição de ampliar a frota também contribui para a crescente demanda. Do total de entrevistados, 32% projetam novas aquisições de veículos até o próximo ano, sendo que 26,6% preveem um incremento de até 20%. Mais do que a simples redução de custos, porém, começa a surgir o interesse pelas preciosas informações geradas pela administração de frotas a terceiros.

Na indústria paulista de aluguel de veículos, a terceirização responde por cerca de 60% dos negócios, que correspondem a um movimento superior a R\$ 4 bilhões. Esse montante pressupõe uma respon-

sabilidade ainda maior das locadoras, cuja atuação consultiva ganha relevância já no ato da escolha dos veículos que comporão a frota. “Tradicionalmente, as empresas delegam aos departamentos de compras a função de liderar esses processos concorrenciais. Mas estes, por falta de expertise, pleiteiam um grande volume na tentativa de conquistar poder de barganha junto às montadoras, sem realizar um estudo de destinação e quantidade mais adequadas para seu negócio”, adverte Luiz Carlos Magalhães, diretor comercial da Global Fleet.

“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. Celso Freiras, diretor de operações da Ticket Log, referenda esse papel preponderante dos gestores de frota. “É fundamental que eles pensem da porta para dentro, provendo uma rede sólida de oficinas parceiras. Mas também se deve pensar da porta para fora, para auxiliar as empresas a pôr em prática ideias como o acompanhamento das emissões de CO2 e as soluções de geolocalização”, destaca.

A tendência de alongamento do período médio de vigência dos contratos de terceirização – de 24 para 36 meses – ajuda a referendar esse papel consultivo. “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”, comenta Magalhães.



“É fundamental que as locadoras pensem da porta para dentro, provendo uma rede sólida de oficinas parceiras”

CELSON FREIRAS
TICKET LOG

NOVAS SOLUÇÕES

A implementação de tecnologias como a telemetria representa outro aliado das locadoras de veículos. Essas soluções possibilitam a criação de um rico acervo de dados que mensura com precisão os custos de cada veículo e até mesmo o comportamento dos condutores. Dessa maneira, a gestão de frotas passa a ser vista como um método de avaliação assertiva dos recursos humanos. A pesquisa do Observatório de Veículos de Empresas, aliás, constatou também o interesse das empresas em disponibilizar o veícu-

lo ao colaborador por um valor com desconto ou subsidiar a compra, após o término do acordo de terceirização. A gestão acurada da frota, nesse caso, ajuda a dar elementos para que as empresas analisem os profissionais mais mercedores desse benefício.

A diminuição de gastos sem perder a produtividade consiste em um desafio de dez entre dez empresas brasileiras. Com o know-how e as ferramentas que estão ao seu alcance hoje, o setor torna-se fundamental no cumprimento dessa meta. ■



“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”

LUIZ CARLOS MAGALHÃES
GLOBAL FLEET

INOVAÇÕES EM QUATRO RODAS

Modernos recursos que eram restritos a carros de luxo ganharam espaço nos modelos de entrada neste ano

O processo de democratização da tecnologia continua a todo vapor no mercado automotivo. Recursos até então limitados a automóveis de luxo e importados chegaram também aos modelos de entrada. Conheça algumas das modernidades que pediram passagem em 2018.

CARRO CONSCIENTE

O Fiat Argo e o Uno, além do Renault Sandero, passaram a contar com o dispositivo *start&stop*, programa que possibilita desligar e religar sozinho o automóvel em semáforos, como forma de reduzir o consumo de combustível. No caso das marcas da Fiat, a ferramenta integra a lista de itens



de série a partir das versões com motor 1.3, enquanto no Sandero, da Renault, é oferecida desde a configuração Expression 1.6.

100% DE ESTABILIDADE

O controle eletrônico de estabilidade,

que se tornará obrigatório no Brasil em 2020, reduz o envio de potência do motor ou ativa a aplicação dos freios no instante em que a roda está perdendo aderência em uma curva. A tecnologia está presente no Fiat Argo, no Ford Fiesta e no Honda Fit. Já o Volkswagen Up! TSI dispõe de um sistema de controle de tração que acompanha o veículo a cada curva ou arrancada.



PILOTO AUTOMÁTICO COM GLAMOUR

Trata-se de uma evolução do piloto automático convencional. Nesse caso, porém, o automóvel ainda tem a capacidade de identificar a distância do veículo à frente e o freio é acionado conforme a necessidade. A depender da velocidade, o sistema chega a parar totalmente para evitar colisão. Os condutores do Volkswagen Golf Highline 1.4, do Ford Ranger Limited, do Jeep Compass e do Peugeot 3008, en-

tre outros, têm a companhia desse amigo privilegiado.

SEM SAIR DA FAIXA

Para motoristas distraídos, que não sinalizam a mudança de faixa, o dispositivo faz o volante se movimentar sozinho. Outra ferramenta detecta a existência de pontos cegos por meio de sensores ou câmeras, que chamam a atenção do usuário com uma luz indicadora ou um alerta sonoro. O Chevrolet Cruze oferece os dois sistemas em sua versão LTZ.

ANJOS DA GUARDA DOS PNEUS

Um sensor acoplado à roda, próximo à válvula, informa ao condutor a pressão de ar de cada pneu, impedindo que ele comprometa a direção do veículo e a resposta às manobras. Até a temperatura pode ser monitorada em modelos como o Fiat Toro e o Volkswagen Touareg. Já no Chevrolet Onix, no Fiat Uno e no Volkswagen Fox, o sistema funciona de forma indireta, com o uso de sensores de rotação de cada roda e sem a necessidade de bateria nem de equipamentos adicionais.

Essas são apenas algumas das muitas novidades que fazem dos automóveis aliados quase inseparáveis dos motoristas. ■

TEGMA CONQUISTA 1º LUGAR NO PRÊMIO MAIORES DO TRANSPORTE & MELHORES DO TRANSPORTE



A Tagma tem o orgulho de anunciar que, pela 9ª vez, é a vencedora do Prêmio Maiores do Transporte & Melhores do Transporte.

Somente uma empresa com meio século de atuação, sede de inovação e ampla visão do futuro é capaz de conquistar o título de enecampeã na categoria Rodoviário de Carga.

Conte com a experiência de quem está entre os principais operadores logísticos da América Latina.



CRÉDITO EXTRA PARA OS FINANCIAMENTOS

Apesar do rigor elevado, os bancos ampliam apetite pela liberação de recursos, e as fintechs despontam como canal de acesso

A lista de exigências e a taxa de juros continuam amplas, mas a maior disposição das instituições financeiras para a liberação de financiamentos em 2018 representou um sinal de alento para o setor. Em paralelo, novidades como a regularização das fintechs e do cadastro positivo podem abrir horizontes e facilitar o acesso a novos recursos.

No terceiro trimestre do ano, os quatro maiores bancos do país – Banco do Brasil, Bradesco, Itaú e Santander – registraram R\$ 241,1 bilhões em soluções de crédito focadas em pequenas e médias empresas, um avanço de 2,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. No entanto, um levantamento do Sebrae com 6 mil gestores de companhias desse porte apontou que 86% evitam recorrer a essa alternativa. Desse total, 61% não obtiveram aval para nenhum financiamento nos últimos cinco anos e 47% sentem-se desestimulados pela cobrança de juros.

“A taxa Selic já caiu consideravelmente e os indicadores de inadimplência das pequenas empresas também estão reduzindo. Mas o ponto crucial do crédito, que é o custo do dinheiro na ponta, cai muito pouco e

bastante devagar”, observou Alexandre Comin, gerente de capitalização e serviços financeiros do Sebrae, em entrevista ao jornal *DCI*.

Mas em relação especificamente às concessões para a aquisição de veículos, o cenário revela-se mais promissor. Só no último mês de outubro, foram liberados ao mercado mais de R\$ 9,2 bilhões, um índice 14,9% superior ao de outubro de 2017. Não é à toa que os bancos de montadoras vêm reforçando os gastos com tecnologias que agilizam a análise de riscos. Só no ano passado, o montante investido nessa área chegou a R\$ 19,5 bilhões, percentual 4,8% maior que o de 2016.

EMPRESAS DO BEM E COM NOVOS CANAIS

O acesso ao crédito, entretanto, ganha contornos mais otimistas após duas importantes regulamentações. Uma delas avalizou a atuação das fintechs como Sociedades de Crédito Direto (SCD), com uso de uma plataforma eletrônica e recursos próprios. A operação, antes limitada à correspondência bancária, dispensa a figura do intermediário e diminui custos de operação. O Banco Central também aprovou a possibilidade de aporte

de capital 100% estrangeiro nessas empresas. Segundo o laboratório de inovação FintechLab, até o primeiro semestre deste ano existiam 442 startups financeiras e plataformas dedicadas à eficiência do setor, um incremento de 22,5% em relação a igual período anterior.

Outra boa notícia foi a aprovação do texto-base do chamado cadastro positivo. A iniciativa possibilita que consumidores e empresas com pendências fiscais, tributárias e trabalhistas em dia sejam inseridos em uma espécie de banco de dados do bem, com o qual podem pleitear linhas de crédito com taxas mais vantajosas. Cada pessoa jurídica terá uma pontuação referente ao seu histórico, com base na adimplência em operações similares e até no pagamento de despesas de consumo. Na avaliação do Banco Central, a novidade deve reduzir o risco das operações de financiamento e, por consequência, levar à queda do spread.

Rigor ou facilidades à parte, o fato é que a profissionalização dos processos e uma gestão calcada em modelos de governança ainda são os melhores caminhos para fazer com que o dinheiro, e principalmente os negócios, se multipliquem. ■

iStock

BOA VIAGEM, BONS NEGÓCIOS E BOA CONDUÇÃO

O segmento de viagens corporativas foi um dos fatores determinantes para potencializar a locação de veículos no ano

Bons ventos sopraram em prol do turismo de negócios no ano. De acordo com a Associação Brasileira de Agências de Viagens Corporativas (Abracorp), o crescimento acumulado até o terceiro trimestre foi de 7,8% e a expectativa é que o percentual chegue a 8%, considerando um aumento de 2,7% do PIB brasileiro. E parte desse movimento estimula também a demanda pelo aluguel de veículos nas rotas domésticas.

De janeiro a setembro, o volume superior a 884 mil diárias entre as empresas filiadas à entidade representou uma alta de 21% diante do mesmo período de 2017. O faturamento de R\$ 67 milhões significou um incremento de 8%. “Estamos atualizando o site da entidade com base em uma metodologia de inteligência de dados, que nos permitirá ter indicadores ainda mais completos e a comparação de todos os elos da cadeia de valor. Mas é inegável a tendência de crescimento na locação independentemente de variações conjunturais, estimulada pela relação custo-benefício altamente favorável aos executivos”, avalia Carlos Prado, presidente do conselho administrativo da associação.

Boa parte desse resultado é creditada a um trabalho de padronização de processos conduzido pela Abracorp em parceria com as locadoras, possibilitando a uniformização de tarefas como a emissão de vouchers. “Essa mudança assegura ganhos de qualidade e produtividade em favor do consumidor final”, comenta. Ao mesmo tempo, as agências dedicadas à gestão de viagens corporativas passaram a incorporar, mais enfaticamente, a locação de veículos na oferta de produtos e serviços entregues com agilidade aos clientes”, pontua.

Para as empresas, a combinação de comodidade com redução de custos também colabora para impulsionar a opção pelos veículos alugados. O planejamento da viagem sem uso de táxis ou aplicativos garante que o orçamento previsto para essa modalidade de transporte será respeitado, com mais previsibilidade para o gestor. “Além disso, o aumento da base de consumo beneficia, proporcionalmente, a predominância dos modelos mais econômicos, o que permite um ótimo aproveitamento das frotas das locadoras”, complementa Prado.

Outra possibilidade a ser mais explorada é a mescla entre viagens de



Guto Marcondes

“É inegável a tendência de crescimento na locação, estimulada pela relação custo-benefício”

CARLOS PRADO
ABRACORP

negócios e lazer. Executivos provenientes de outros estados podem, por exemplo, se deslocar para a noite paulistana ou para uma praia mais badalada no Guarujá depois de cumprir seus compromissos profissionais. Cabe salientar que os preços das locações tendem a baixar em consonância com o crescimento da demanda, por causa da economia de escala.

A realidade é uma só. Com esse setor cada vez mais profissionalizado e o cliente em busca de eficiência e economia, a indústria de aluguel tem um leque de oportunidades à sua disposição. ■

Bigstock

UM ANO MARCADO PELO PENSAMENTO COLETIVO

Com mobilizações e novas parcerias, o Sindloc-SP contribui para o fortalecimento da indústria paulista de aluguel de veículos



Imagens: iStock

O setor de locação soube driblar um ano repleto de desafios e incertezas com base no espírito colaborativo. O **Sindloc-SP** pôs mais uma vez em prática a filosofia de estimular o desenvolvimento de toda a cadeia produtiva que gravita em torno da atividade.

Em março, a indústria de aluguel de veículos celebrava o resultado de um mandado de segurança impetrado pela entidade. A 1ª Vara de Fazenda Pública do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo definiu como ilegítima a restrição à atuação de motoristas de outras localidades na prestação de serviços privados de transporte de passageiros. “Foi uma vitória da livre iniciativa”, ressalta Eladio Paniagua, presidente do **Sindloc-SP**.

Além da intensa atuação jurídica e institucional, o sindicato valeu-se de uma ampla rede de relacionamentos para firmar novas parcerias em prol das locadoras paulistas, com custos abaixo da média do mercado. A aproximação com a Motor Market, por exemplo, viabilizou a criação de uma plataforma online para agilizar a comercialização de seminovos e facilitar o acesso a potenciais compradores em nível nacional. O processo inclui uma vistoria que leva em conta 98 itens, seguida de uma espécie de lei-

LEILÃO VIRTUAL EXCLUSIVO PARA O SETOR DINAMIZOU O PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO DE SEMINOVOS, COM ACESSO A COMPRADORES DE TODO O PAÍS

lão virtual com a participação de 1.500 pessoas físicas e 12 mil revendedores.

SEGURANÇA DA FROTA

Para atenuar os elevados casos de furtos e apropriação indébita, um convênio com o Grupo 3A Soluções possibilita a recuperação desses automóveis por meio de um sistema de rastreamento. Uma equipe especializada conduz as investigações utilizando 400 localizadores em todos os estados brasileiros e no Distrito Federal, com direito a visitas aos pátios da polícia. Já a VDO Rastreadores disponibilizou para as locadoras associadas condições especiais para



LOCADORAS ASSOCIADAS GANHARAM UMA SOLUÇÃO QUE FACILITA O RASTREAMENTO DOS VEÍCULOS DA FROTA E MENSURA ATÉ O COMPORTAMENTO DO CONDUTOR

adquirir um programa de telemetria – capaz de mensurar instantaneamente indicadores como quilometragem, gasto de combustível, velocidade média, horários de deslocamento e até acionamentos de ar-condicionado. A ferramenta garante, especialmente a empresas que terceirizam frotas, uma visão panorâmica da performance dos seus veículos e dos condutores.

FÓRUM DE NOVAS IDEIAS

A união do setor também pôde ser atestada no primeiro *Encontro Empresarial do Sindloc-SP*, realizado em São Paulo. Mais de 180 empresários reuniram-se para debater demandas e propostas de ações a ser implementadas em 2019. O evento ocorreu em conjunto com a 4ª Convenção promovida em abril com 300 executivos e dirigentes de outros Sindlocs. “Convidados especiais trouxeram ainda mais qualidade à programação dos dois eventos. Compartilhar conhecimentos é o que nos move. No entanto, o mais importante é diagnosticar quanto as locadoras estão conectadas com a realidade do país e cientes de sua representatividade”, conclui Paniagua. ■

Obtenha mais agilidade e reduza custos na gestão ativa de multas de trânsito.

SGI | SISTEMA DE GESTÃO DE INFRAÇÕES

- Ganhe tempo no processo de indicação de **condutor infrator**: o sistema **SGI** captura com antecedência junto aos órgãos homologados as informações das notificações de trânsito
- Evite infrações **NIC** (*não indicação de condutor*)
- Acesse **informações completas** sobre as autuações
- Administre suas multas com **Dashboards** (*Relatórios e gráficos dinâmicos*)



LW TECNOLOGIA

- (41) 3501-8315
- comercial@lwtecnologia.com.br
- www.lwtecnologia.com.br

SEJA QUAL FOR
A NECESSIDADE
DA SUA FROTA,
EXISTE SEMPRE
UM FORD KA
PARA VOCÊ.

Ford KA



0800-703 FORD
3 673

No trânsito, a vida vem primeiro.



Go Further