EDIÇÃO 142 | 2026

REVISTA

# SINDLOC-MG



## EMISSÃO DE NOTA FISCAL MUDA ROTINA DAS LOCADORAS

### 32 ANOS

SINDLOC-MG celebra mais um aniversário

### ENTREVISTA

Entrevista com Ricardo Bastos (presidente da ABVE)

### EVENTO

Workshop Business: mais uma vez, sucesso!




**Segurança Completa**

Proteção física aliada a eletrônica contra furtos, roubos, fraudes e apropriação indébita.

**Central de Monitoramento**

Monitoramento ativo 24h, pronta resposta e investigação para proteger o seu patrimônio.

**Gestão Inteligente**

Rastreamento em tempo real e controle total da frota.

Oferecemos as mesmas tecnologias de segurança dos grandes para você!

Localiza movida unidas STELLANTIS kovi KINTO

E agora **chegamos em Belo Horizonte,** prontos para proteger a sua frota ainda mais de perto.

ESCANEIE O QR CODE E FALE COM UM ESPECIALISTA.

@safecarbr /Safecar Brasil /Safecar Brasil /SafecarBr




# UM SETOR EM MOVIMENTO



**Marcus Vinicius Scarpelli**
Diretor de Relações com Micro e Pequenas Empresas do SINDLOC-MG

O SINDLOC-MG chega a mais uma edição do Workshop Business reafirmando uma de suas principais missões: criar espaços de conhecimento, relacionamento e preparação para as mudanças do mercado. Em sua 13ª edição, o encontro coloca em pauta a eletrificação das frotas, com a participação de Ricardo Bastos, presidente da ABVE e da GWM Brasil, trazendo ao setor uma discussão cada vez mais presente nas decisões das locadoras.

A Revista SINDLOC-MG, nº 142, celebra o aniversário da entidade, uma trajetória construída pela representação, pela união das empresas mineiras e pelo compromisso com o fortalecimento do setor. São anos de diálogo e iniciativas voltadas a apoiar os associados diante das transformações do mercado.

Outro assunto decisivo é a reforma tributária. A partir de dezembro, a emissão da NFS-e no padrão nacional para operações de locação de bens móveis muda uma rotina histórica das empresas e exige preparação desde já. A edição chama atenção para os impactos dessas mudanças na gestão das locadoras.

Também mostramos como o avanço das montadoras chinesas já começa a impactar o mercado de seminovos e as decisões das locadoras, especialmente na compra, renovação e desmobilização das frotas.

Boa leitura!

**Presidente**
Luciano Miranda Chagas
**1º Diretor Vice-Presidente**
Marco Aurélio Gonçalves Nazaré
**2º Diretor Vice-Presidente**
Luis Fernando Memória Porto
**Diretor Administrativo-Financeiro**
André Alvim
**Diretor Comercial e Novos Produtos**
Francisco Salles Junior
**Diretor de Eventos**
Viviane Veloso
**Diretor de Relações Institucionais**
Lucas Pitta Maciel
**Diretor Jurídico**
Guilherme Pereira Antunes
**Diretor de Relações Sindicais**
Antônio Mansueto Caldeira
**Diretor de Relações com Micro e Pequenas Empresas**
Marcus Scarpelli
**Conselho Fiscal**
Emerson Eduardo Ciotto
Marcelo Pedrosa
Matheus Saab
**Diretor Executivo e Comercial**
Leonardo Soares
**Gerencia Administrativa**
Patrícia Morais
**Assistente Administrativa Financeira**
Ana Beatriz
Fernanda Dias
**Consultora comercial**
Cibelle Antonielle de Araújo
**Jornalista Responsável**
Leandro Lopes DRT 1179/SE
**Projeto Gráfico e Editoração**
Agência Ouriço
contato@agenciaourico.com
instagram.com/agenciaourico | (31) 3500-5427
**Público-Alvo**
Locadoras e redes do estado de Minas Gerais e do país, agências de turismo, hotéis, autoridades e jornalistas especializados.
**Tiragem**
1.500 exemplares

Todos os textos assinados são de inteira responsabilidade de seus devidos autores. A REVISTA SINDLOC-MG não se responsabiliza pelo conteúdo e declarações neles contidos. É permitida a reprodução total ou parcial das reportagens, desde que sejam citadas as fontes das reportagens.
Rua Pernambuco, 353 - Sala 201 (Pilotis). Funcionários. CEP: 30130-151 - Belo Horizonte, MG.
Telefones: (31) 3337-7660.
sindlocmg@sindlocmg.com.br | www.sindlocmg.com.br

SINDLOC MG
SINDICATO DAS EMPRESAS LOCADORAS DE AUTOMÓVEIS DO ESTADO DE MINAS GERAIS

**SIGA O SINDLOC-MG**

# ÍNDICE


06 **Coluna do Associado**
Uma parceria que acompanha o nosso crescimento

07 **Institucional**
SINDLOC-MG: 32 anos construindo caminhos para o setor de locação de veículos

12 **Institucional**
Conhecimento que ajuda a transformar a gestão das locadoras

14 **Institucional**
SINDLOC-MG qualifica equipe para aprimorar atendimento

16 **Eventos**
13º Workshop Business debate oportunidades da eletrificação para locadoras

24 **Entrevista**
Eletromobilidade avança e abre novas oportunidades para as locadoras

26 **Mercado**
NFS-e muda rotina das locadoras e exige preparação

30 **Mercado**
Carros chineses já mudam a lógica do mercado de seminovos

32 **Reflexão**
Quem atende o cliente quando você não está por perto?

34 **Tecnologia**
IA na prática: produtividade que vira resultado nas locadoras

36 **Turismo**
Brumadinho, entre a memória e o recomeço

38 **Artigo**
A Reforma Tributária e os contratos de locação

40 **Artigo**
Locadoras: o stress test dos carros chineses no Brasil


# NOTAS

EVENTO

## VEM AÍ MAIS UM SINDLOC JOVEM!

No dia 12 de novembro, o SINDLOC JOVEM promove um jantar especial para reunir a nova geração do setor de locação de veículos. Será uma noite de encontros, troca de experiências, networking e fortalecimento de conexões. Em breve, mais informações.

EVENTO

## SINDLOC-MG PRESENTE NA FENATRAN 2026

Leonardo Soares, Diretor Executivo do SINDLOC-MG, estará na Fenatran 2026 a convite da Iveco Deva, concessionária de Belo Horizonte. Realizada de 9 a 13 de novembro, no São Paulo Expo, a feira é a principal da América Latina dedicada ao transporte rodoviário de cargas, com lançamentos, tecnologia, negócios e tendências para o setor.

MERCADO

## BH AIRPORT CELEBRA 12 ANOS DE CONCESSÃO

O BH Airport completa 12 anos de concessão com 131,5 milhões de passageiros movimentados. Em 2026, conecta Belo Horizonte a 65 destinos nacionais e nove internacionais. Em 2025, registrou recorde histórico de 13,3 milhões de passageiros.

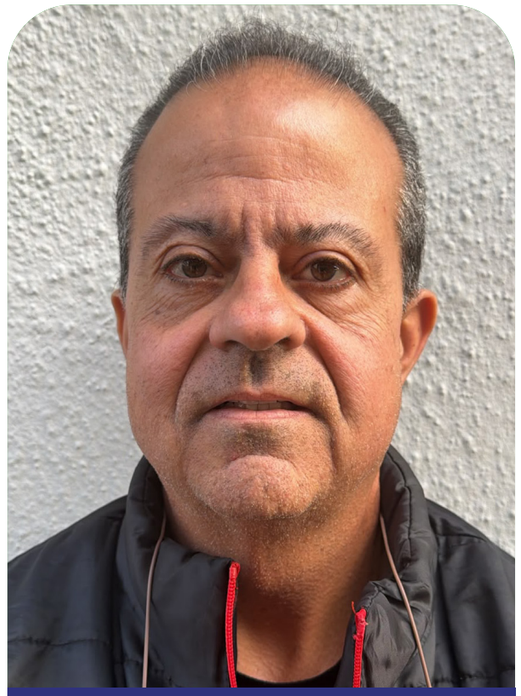
# UMA PARCERIA QUE ACOMPANHA O NOSSO CRESCIMENTO

Desde o início das atividades da Smart Go Car, em 2018, o SINDLOC-MG tem sido um parceiro importante em nossa trajetória. Ao longo desses anos, sempre encontramos na entidade apoio, orientação e oportunidades de desenvolvimento em diferentes áreas do nosso negócio.

Participamos constantemente de eventos, workshops, palestras, encontros e treinamentos promovidos pelo sindicato, e cada uma dessas experiências contribui diretamente para o amadurecimento da nossa empresa e da nossa equipe. O contato com outros empresários do setor, a troca de experiências e o acesso a informações atualizadas nos ajudam a tomar decisões mais seguras, aperfeiçoar processos e acompanhar de perto as mudanças e os desafios do mercado de locação de veículos.

Para a Smart Go Car, crescer de forma consistente vai muito além de aumentar a frota ou conquistar novos clientes. Significa profissionalizar a gestão, capacitar pessoas, buscar conhecimento e construir relações sólidas com quem conhece e representa o nosso segmento.

Nesse sentido, o SINDLOC-MG tem papel fundamental. Sua atuação aproxima empresas, promove conhecimento e fortalece todo o setor. Somos gratos por esse apoio desde o começo da nossa história e temos certeza de que essa parceria continuará sendo importante para os próximos passos da Smart Go Car.



**Leonardo M. Martins**
CEO da Smart Go Car



# SINDLOC-MG: 32 ANOS CONSTRUINDO CAMINHOS PARA O SETOR DE LOCAÇÃO DE VEÍCULOS



Primeira diretoria do SINDLOC-MG, em setembro de 1994

Há histórias que podem ser contadas pelas datas. Outras são melhor compreendidas pelas relações construídas ao longo do caminho. Ao completar 32 anos, o SINDLOC-MG celebra não apenas mais um aniversário, mas uma trajetória marcada pela defesa do setor de locação de veículos, pela aproximação entre empresários e pela construção de soluções para desafios que se transformaram profundamente desde a criação da entidade, em 22 de setembro de 1994.

De lá para cá, o próprio mercado mudou. As locadoras se profissionalizaram, novas tecnologias chegaram às operações, a gestão ganhou complexidade e temas como transformação digital, sustentabilidade, inteligência artificial, governança, legislação e reforma tributária passaram a fazer parte da agenda diária das empresas.

Nesse cenário, o SINDLOC-MG acompanhou as mudanças, procurando manter uma missão essencial: representar as empresas do segmento e criar condições para que elas estejam mais preparadas para competir, crescer e enfrentar períodos de transformação.

"Uma empresa pode até resolver muitos problemas internamente, mas existem questões que dependem de representação. Quando o setor fala de maneira organizada, nossa capacidade de diálogo aumenta. É por isso que acredito que fortalecer o sindicato significa também fortalecer cada uma das locadoras que fazem parte dele", destaca Leonardo Soares, Diretor Executivo do SINDLOC-MG.

## CONHECIMENTO QUE CIRCULA

Outra característica construída ao longo dos anos é a criação de espaços de encontro. Workshops, seminários, palestras, treinamentos e eventos passaram a integrar o calendário das locadoras mineiras, aproximando empresários, fornecedores, especialistas e novas gerações de gestores.

"Celebrar os 32 anos do SINDLOC-MG é reconhecer uma trajetória de representatividade

que se confunde com a própria evolução do setor de locação em Minas Gerais. O sindicato cumpre um papel que vai muito além da defesa de interesses: ele conecta empresas, qualifica o debate sobre os temas que impactam nosso negócio e dá voz ao setor junto ao poder público e à sociedade. Para a Loc Frotas, ter o SINDLOC-MG como parceiro é ter a segurança de que o setor mineiro segue forte, unido e preparado para os desafios que vêm pela frente. Parabéns a toda a equipe e aos associados que constroem essa história todos os dias", afirma Felipe Luz, da Loc Frotas.



**Felipe Luz**
Loc Frotas

## UM SETOR EM TRANSFORMAÇÃO

O mercado de locação atravessa um período de mudanças importantes. A reforma tributária exigirá adaptações operacionais e fiscais. A digitalização modifica a relação com os clientes. A inteligência artificial abre novas possibilidades para gestão e produtividade. A eletrificação das frotas avança na medida em que cresce a infraestrutura de recarga. Ao mesmo tempo, empresas familiares discutem sucessão, novas gerações assumem posições de liderança e as locadoras passam a incorporar modelos cada vez mais sofisticados de gestão.

Essa percepção ajuda a explicar por que a história do SINDLOC-MG está diretamente ligada à própria evolução do segmento em Minas Gerais. Ao reunir empresas de diferentes portes, cidades e modelos de negócio, a entidade cria um espaço em que experiências diversas podem convergir em interesses comuns.

"Parabenizamos o SINDLOC-MG pelo importante trabalho em defesa e fortalecimento do setor de locação de veículos em Minas Gerais. Reconhecemos sua atuação na união das empresas, na promoção do diálogo e no desenvolvimento do segmento. Que Deus abençoe a diretoria e os associados, concedendo sabedoria e união para que o sindicato continue avançando e fazendo a diferença. Recebam nossa admiração, respeito e gratidão. Desejamos muitos anos de conquistas, representatividade e sucesso!", afirma Carlos Eduardo, da Lig&Loka Locadora de Veículos.




**Carlos Eduardo**
Lig&Loka

## PRÓXIMOS CAMINHOS

Os próximos anos deverão exigir ainda mais capacidade de adaptação das locadoras. Mudanças tributárias, novas tecnologias, transformação nos hábitos de consumo, mobilidade elétrica, gestão de dados e novas exigências regulatórias já fazem parte do horizonte.

Para o SINDLOC-MG, acompanhar essas transformações significa continuar ouvindo as empresas, antecipando discussões, promovendo conhecimento e fortalecendo canais de relacionamento com o poder público, parceiros e demais entidades do ecossistema da mobilidade.

## 30 ANOS

Um dos momentos mais marcantes dessa trajetória recente foi a celebração dos 30 anos do SINDLOC-MG, em 2024. O aniversário ganhou uma programação especial, que reuniu associados, parceiros, dirigentes e personagens que ajudaram a construir a história da entidade.

Na ocasião, também foi lançado um documentário sobre o SINDLOC-MG, recuperando memórias, conquistas e transformações vividas pelo setor ao longo de três décadas. Mais do que uma homenagem ao passado, o filme ajudou a registrar a importância da atuação coletiva e da representatividade construída pelo sindicato, conectando a história de quem abriu caminhos às novas gerações. Para assistir ao filme, basta acessar www.youtube.com/@sindlocmg




Celebração dos 30 anos do SINDLOC-MG





Posse da primeira diretoria do SINDLOC-MG, em setembro de 1994



Bastidores da gravação do documentário SINDLOC-MG 30 anos: uma jornada de sucesso



3º Grande Encontro do SINDLOC-MG, Araxá, 2010



Celebração dos 30 anos do SINDLOC-MG

LEILÕES
MGL
.com.br

**Você sabia** que a **MGL** também ajuda você a vender seus veículos na modalidade de **repasse**?

Entre em contato com um de nossos especialistas para descobrir e aproveitar todos os benefícios disponíveis.

**0800 242 2218**
(37) 9 9937-0221 | vendas4@mgl.com.br

# CONHECIMENTO QUE AJUDA A TRANSFORMAR A GESTÃO DAS LOCADORAS

Informação de qualidade também é uma ferramenta de gestão. Em um mercado que passa por mudanças tributárias, tecnológicas, jurídicas e operacionais cada vez mais rápidas, acompanhar as transformações pode fazer diferença na hora de tomar decisões. Por isso, entre as frentes de comunicação do SINDLOC-MG está a produção e divulgação permanente de artigos técnicos voltados especialmente à realidade das locadoras de veículos.

A Revista SINDLOC-MG reserva, a cada edição, espaço para dois artigos assinados por especialistas. No ambiente digital, esse trabalho continua ao longo do ano, com a publicação de pelo menos um novo conteúdo por mês no site da entidade. Entre 2025 e 2026 foram 20 artigos técnicos disponibilizados pelo sindicato, ampliando gratuitamente o acesso dos empresários a análises sobre assuntos que interferem diretamente na rotina das empresas.

Um exemplo é o artigo "A China, os EUA e os números do Brasil", de Paulo Miguel Júnior, vice-presidente da ABLA e profissional com décadas de atuação no segmento. Depois de viagens profissionais aos dois países, ele compara experiências internacionais com o desenvolvimento alcançado pelo mercado brasileiro. O artigo destaca a força e a profissionalização das locadoras nacionais, que encerraram 2025 com mais de 1,7 milhão de automóveis na frota, R$ 79 bilhões em investimentos na compra de veículos e faturamento bruto superior a R$ 61 bilhões.




## DECISÕES QUE IMPACTAM O NEGÓCIO

Um dos temas mais urgentes para as locadoras atualmente também está presente no acervo. Em "Reforma tributária e precificação: o desafio estratégico que as locadoras não podem ignorar", Juan Marco, diretor comercial e cofundador da LocPrice, analisa como a implantação da CBS e do IBS deverá alterar não apenas o recolhimento de tributos, mas também a própria lógica de formação dos preços.

Também há espaço para questões relacionadas à continuidade das empresas. Daniela Teixeira, consultora em governança corporativa, assina "Governança, gerações e continuidade nas empresas de locação". No texto, ela aborda especialmente a realidade das empresas familiares e mostra como crescimento, sucessão e profissionalização exigem clareza sobre papéis, responsabilidades e processos decisórios. A governança aparece não apenas como estrutura formal, mas como instrumento para melhorar conversas, administrar divergências e preparar novas gerações para garantir a longevidade dos negócios.

Os exemplos mostram a amplitude da proposta. Inteligência artificial, cenário internacional, ESG, reforma tributária, precificação e sucessão empresarial são assuntos diferentes, mas possuem algo em comum: todos já influenciam, ou deverão influenciar diretamente, as decisões das locadoras. Por isso, o convite aos associados é simples: acompanhe os artigos publicados na Revista SINDLOC-MG e visite regularmente a seção de artigos no site da entidade.

Aponte a câmera para o QR Code e acesse nossos artigos



# SINDLOC-MG QUALIFICA EQUIPE PARA APRIMORAR ATENDIMENTO




O SINDLOC-MG iniciou uma nova frente de desenvolvimento interno com foco na qualidade do atendimento às empresas associadas. Em parceria com Carla Chaves, psicóloga e consultora organizacional, a entidade estruturou um programa contínuo de capacitação comportamental para sua equipe, voltado ao fortalecimento de competências essenciais no relacionamento com o setor.

Antes do início das atividades, será realizado um diagnóstico para identificar necessidades específicas de capacitação. Com base nesse levantamento, os conteúdos serão personalizados e direcionados a situações concretas da rotina profissional, tornando o aprendizado mais prático, relevante e alinhado aos desafios vivenciados no atendimento às associadas.

O programa está organizado em três eixos: comunicação, gestão de equipes e clima organizacional. A intenção é aperfeiçoar o diálogo com as empresas associadas da entidade, fortalecer a liderança e a condução de processos internos e contribuir para um ambiente mais colaborativo.

"O programa foca em três pilares essenciais para quem representa o sindicato: comunicação, para tornar o diálogo com as associadas mais claro e eficiente; gestão de equipes, fortalecendo a liderança interna e a capacidade de conduzir pessoas e processos; e clima organizacional, para consolidar um ambiente de trabalho mais engajado e colaborativo. São competências que sustentam uma atuação mais estratégica e profissional do SINDLOC-MG junto ao setor", afirma Carla.

Ao investir na qualificação da própria equipe, o SINDLOC-MG busca transformar desenvolvimento interno em ganho efetivo para as locadoras associadas. Comunicação mais eficiente, processos melhor conduzidos e profissionais mais preparados contribuem para um atendimento mais ágil e alinhado às demandas das locadoras.

"Uma equipe mais preparada se traduz diretamente em um atendimento mais ágil e qualificado e isso fortalece a imagem da entidade como referência em gestão para o setor de locação de veículos", aponta Carla.

Para ela, a partir disso, o SINDLOC-MG passa a viver, na prática, o mesmo padrão de excelência que recomenda às suas associadas, "reforçando seu papel de liderança institucional e sua credibilidade como parceiro estratégico do desenvolvimento do setor em Minas Gerais".

A iniciativa reforça uma visão de gestão em que a qualidade do serviço começa pela preparação de quem representa a entidade e atende diariamente as empresas associadas. "Queremos um time cada vez mais preparado, integrado e atento às necessidades das locadoras, porque entendemos que um atendimento eficiente, próximo e qualificado é parte fundamental do trabalho do SINDLOC-MG", afirma Patrícia Morais, Gerente do SINDLOC-MG.



# 13º WORKSHOP BUSINESS DEBATE OPORTUNIDADES DA ELETRIFICAÇÃO PARA LOCADORAS




A transformação da mobilidade já chegou às locadoras de veículos. E entender como a eletrificação das frotas pode impactar custos, operação, mercado de usados e novas oportunidades de negócio esteve no centro dos debates do 13º Workshop Business, realizado no dia 15 de setembro, em Belo Horizonte.

Com o tema "Eletrificação das Frotas: o novo cenário e as oportunidades para as locadoras", o encontro reuniu cerca de 300 participantes, entre empresários, gestores, fornecedores e representantes do setor automotivo, no pilotis do Renaissance Work Center, no bairro Funcionários. A programação ocorreu das 8h às 12h e combinou informação, relacionamento e geração de negócios.

Logo pela manhã, os participantes foram recebidos com um café da manhã, criando um ambiente propício para os primeiros encontros e conversas. Ao longo de toda a programação, a tradicional feira de negócios aproximou locadoras de fornecedores, concessionárias e empresas que oferecem produtos e serviços voltados ao segmento.

Participaram como expositoras as empresas 3S, Brasauto, Carbel, CMC, Dádiva, Dukar, GM, LW, MGL, Nantes, Nissan Kobe, Osaka, Roma, Safecar, Satélite, Sicoob, Skull e Fleet, apresentando soluções e oportunidades diretamente aos empresários presentes. O evento contou ainda com o patrocínio da Ituran e Volkswagen.

O ponto central da programação foi a palestra de Ricardo Bastos, presidente da Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE). A apresentação discutiu o avanço dos veículos eletrificados no Brasil e os reflexos desse movimento para um setor que depende diretamente de decisões estratégicas relacionadas à compra, utilização, manutenção e posterior venda dos automóveis.

"A eletrificação deixou de ser uma tendência distante e passou a fazer parte das decisões empresariais do presente. Para as locadoras, o desafio é conhecer essa tecnologia, compreender os diferentes modelos disponíveis e avaliar onde eles podem gerar eficiência, redução de custos e novas oportunidades de mercado", destacou Bastos.

Além do conteúdo técnico, o Workshop Business reforçou uma de suas características mais importantes: a possibilidade de reunir, em um mesmo espaço, diferentes agentes da cadeia de locação de veículos.

Para o presidente do SINDLOC-MG, Luciano Miranda, essa aproximação é parte essencial da proposta do evento. "O Workshop Business nasceu para proporcionar conhecimento e, ao mesmo tempo, aproximar empresários, parceiros e fornecedores", afirmou.

A avaliação dos participantes reforçou essa percepção. Para Gustavo Raso, da Let's Rent a Car, o evento se destacou pela estrutura e pelo conteúdo apresentado. "Organização, qualidade das palestras, enfim, tudo muito bom!"

Thiago Amaral, da Car 4 You Locação de Veículos, também ressaltou a experiência proporcionada pela equipe do SINDLOC-MG. "Como sempre a equipe arrasou! Desde a recepção até a qualidade do conteúdo! Desejamos ainda mais sucesso a vocês".

O ambiente de relacionamento e a estrutura oferecida aos participantes também foram lembrados por Ivan Cristian Santana, da Seteloc. "Evento ótimo e excelente coffee break".

Já Renata Polli, da MP Locadora de Veículos, destacou a contribuição dos debates para a compreensão das transformações do setor. "Foi muito esclarecedor para os novos rumos da locação".

Os depoimentos mostram que, além de promover encontros e negócios, o Workshop Business cumpre um papel importante na atualização dos empresários diante das mudanças que já começam a redefinir o mercado de locação de veículos.

Patrocinadora da 13ª edição, a Ituran também destacou a importância do relacionamento com o mercado de locação. "Espaços como este conectam soluções inovadoras de mobilidade e impulsionam uma cadeia que o SINDLOC-MG apoia com excelência. Na Ituran, nos posicionamos como uma empresa de Mobility as a Service, atuando no ecossistema completo da frota e da locadora. Entregamos uma tecnologia avançada com software integrado ao gateway de pagamento, permitindo gerenciar liberações, inadimplência e regras de segurança, garantindo que apenas locatários adimplentes utilizem o veículo", afirma Alexandre Carrizo, diretor corporativo da Ituran.




























GRUPO ROMA

Ford Jeep RAM CITROËN PEUGEOT FIAT TOYOTA YAMAHA




O NEGÓCIO CERTO **PARA O SEU NEGÓCIO.**

www.gruporomabrasil.com.br (31) 3514-5200 @GRUPOROMABRASIL




































**ASSISTÊNCIA** VEICULAR INTELIGENTE COM FOCO NO **SEU NEGÓCIO**.

**24 horas** em todo o **BRASIL**

satélite
ASSISTÊNCIA

(31) **3360-5732**

DESDE 2009
satélite

FALE COM UM ESPECIALISTA












































Dádiva®
Prazer em servir!

CONSÓRCIO (Gaplan)
Crédito flexível e personalizado.

VENDA DE VEÍCULOS ZERO KM
Consultoria em venda de veículos zero km para Locadoras, frotistas, pessoas físicas e PCD.

VISTORIA CAUTELAR
Segurança e confiança em cada detalhe.

CONFIANÇA que gera segurança.
ATENDIMENTO que faz diferença.
PARCERIAS que constroem historias.
EXCELÊNCIA em tudo que fazemos.
VERSATILIDADE Mais de 24 marcas entre modelos a combustão, híbridos e elétricos.

@dadivagroup_
"Tudo é possível ao que crê." Mc 9:23
www.dadivagroup.com.br

# ELETROMOBILIDADE AVANÇA E ABRE NOVAS OPORTUNIDADES PARA AS LOCADORAS

Em poucos anos, os veículos elétricos e híbridos ganharam espaço no mercado brasileiro em um ritmo que superou as próprias projeções do setor. Na avaliação de Ricardo Bastos, presidente da ABVE, essa expansão sinaliza uma mudança estrutural no comportamento do consumidor e cria um novo cenário também para as locadoras, que passam a considerar com mais atenção custos operacionais, infraestrutura, valor residual e diversificação das frotas.



**Ricardo Bastos**
Presidente da ABVE

Economista formado pela Universidade de Brasília, Bastos acumula mais de 25 anos de atuação na indústria automotiva. Durante 14 anos, foi vice-presidente da Anfavea, participando de discussões relacionadas à formulação de políticas públicas e regimes voltados ao setor. Atualmente, é diretor de assuntos Institucionais da GWM Brasil e presidente da Associação Brasileira do Veículo Elétrico, a ABVE. Ricardo é o nosso entrevistado desta edição da Revista SINDLOC-MG.

**Revista SINDLOC-MG:** O Brasil já entrou definitivamente em uma nova fase da eletromobilidade ou ainda vive um período de transição?

**Ricardo Bastos:** Há apenas quatro anos, quando os veículos eletrificados ainda tinham um market share de 2,5% no Brasil, havia um entendimento no mercado de que uma nova tecnologia automotiva só se tornaria relevante e irreversível se chegasse a 5%. Pois bem, as coisas andaram rápido. Em novembro de 2023, os eletrificados chegaram a 5,2%, superando pela primeira vez aquele limiar simbólico. Em dezembro de 2025, alcançaram dois dígitos, chegando a 12,7%. E em agosto de 2026, atingiram 22%. Em outras palavras: de cada 100 veículos vendidos no Brasil no último mês, nada menos do que 22 foram eletrificados ou BEV 100% elétrico, ou PHEV híbrido plug-in ou híbrido convencional HEV com tração elétrica. Há apenas dois anos, a expectativa da ABVE era que os eletrificados atingiriam 30% do mercado em 2030. Tivemos de revisar esse número. Pelo ritmo de crescimento atual, chegaremos a 30% já em 2027. Portanto, respondendo à sua pergunta: sim, o Brasil já entrou definitivamente numa nova fase de eletromobilidade.

**Revista SINDLOC-MG:** Hoje, quais fatores tornam a incorporação de veículos elétricos ou híbridos economicamente interessante para as locadoras?

**Ricardo Bastos:** Hoje, o mercado brasileiro já oferece carros elétricos e híbridos a preços compatíveis com os similares a combustão. Portanto, o fator preço não é mais um impeditivo à nova tecnologia. Além disso, o custo do km rodado num carro elétrico pode ser de 3 a 5 vezes menor do que num carro a combustão, com uma economia de 60% a 70% na manutenção. No final do mês, é muito mais vantajoso ter um carro eletrificado na frota. E, por fim, o mais importante: o carro elétrico é tanto mais econômico quanto mais roda. Me parece um veículo ideal para uma operação de locação. Os depoimentos dos motoristas de aplicativo, que rodam 10/12 horas por dia, confirmam isso.

**Revista SINDLOC-MG:** Quais são os principais gargalos da infraestrutura de recarga no Brasil e o que ainda precisa avançar?

**Ricardo Bastos:** A infraestrutura também avançou. Em dezembro de 2020, tínhamos apenas 350 pontos de recarga públicos e semipúblicos no Brasil. Em junho deste ano (último levantamento da ABVE), esse número já atingiu 25.400. Um crescimento exponencial de 7.165% em pouco mais de cinco anos. Ainda assim, temos muito o que melhorar em infra de recarga. Hoje, a relação veículos plug-in em circulação no Brasil versus pontos públicos de recarga está em torno de 19/1. O ideal é chegar a 10/1, o que significa pelo menos dobrar o atual número de eletropostos públicos. Para isso, temos de mudar as concessões rodoviárias para garantir cláusulas obrigatórias de instalação de pontos de recarga nas estradas. Os governos têm de incentivar a instalação de eletropostos em praças, parques, avenidas e áreas públicas. E as concessionárias de energia têm de estar mais preparadas para entregar a eletricidade necessária a esses pontos. Mas é importante destacar o avanço nas normas de instalação de pontos de recarga nos prédios residenciais e comerciais por parte dos corpos de bombeiros de vários estados. Um motorista de aplicativo, e mesmo de locadora, terá mais facilidade de recarregar seu veículo no próprio prédio onde mora ou trabalha.

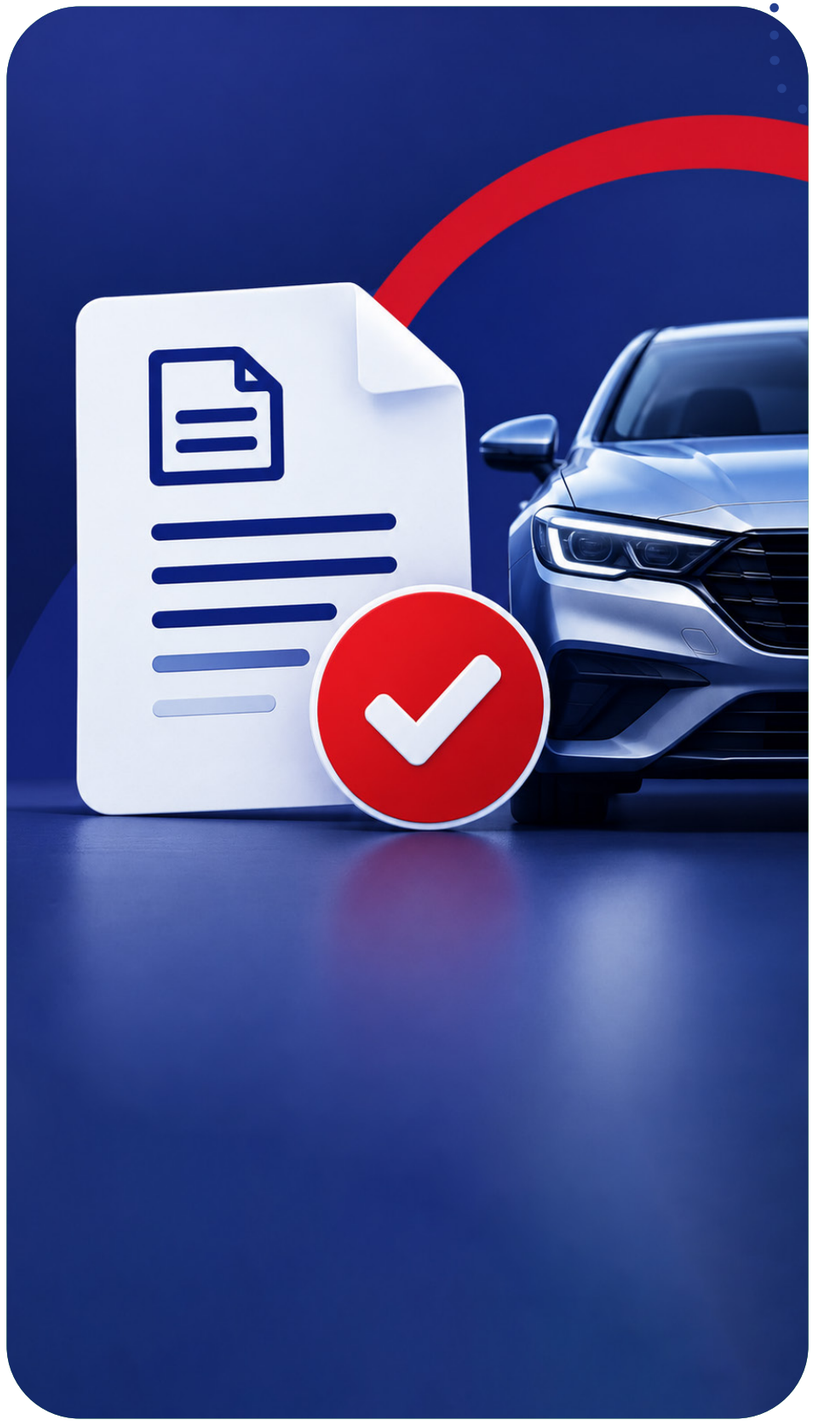
**Revista SINDLOC-MG:** Como a ABVE avalia o valor residual dos veículos elétricos e híbridos e a receptividade do mercado de seminovos?

**Ricardo Bastos:** Um estudo que acaba de ser divulgado, do Banco BV e da Fenauto (Federação das Revendedoras de Veículos), confirma uma alta valorização do carro elétrico seminovo de até três anos, por causa da forte demanda do mercado por esse tipo de tecnologia. Ao mesmo tempo, apontou uma queda sensível na valorização do elétrico seminovo com mais de três anos. Mas não por causa da queda da qualidade ou desempenho, e sim por uma forte expectativa do comprador de que os modelos mais novos incorporarão cada vez mais tecnologia e recursos, a um preço convidativo. Isso se deve ao fato de que o mercado de eletrificados está muito dinâmico, oferecendo muitas opções ao comprador, tanto de veículos novos quanto de usados. No longo prazo, acredito que haverá uma acomodação e o mercado de seminovos passará a ter um comportamento de preços semelhante ao do passado, com a diferença de que haverá cada vez mais carros elétricos e eletrificados em oferta.

## A ENTREVISTA CONTINUA NO SITE

A chegada de novas montadoras ao Brasil, especialmente das marcas chinesas, está redesenhando a concorrência e ampliando a oferta de veículos eletrificados. Como Ricardo Bastos avalia esse movimento e seus impactos sobre o mercado brasileiro?

Acesse o QR code e confira, no site do SINDLOC-MG, a pergunta bônus e a resposta completa do presidente da ABVE



# NFS-E MUDA ROTINA DAS LOCADORAS E EXIGE PREPARAÇÃO

A partir de 1º de dezembro de 2026, as locadoras de veículos terão uma mudança concreta em sua rotina fiscal. A emissão da Nota Fiscal de Serviços Eletrônica, a NFS-e, no padrão nacional, passará a ser obrigatória nas operações de locação de bens móveis. O novo documento substituirá o modelo tradicional de fatura de locação e colocará o setor diante de uma adaptação que envolve sistemas, processos internos, contratos, preços e relações comerciais.

Na avaliação de Ítalo Santana, Diretor da Mobility Contabilidade para Locadoras, a alteração vai além da troca de documento. "Com a Reforma Tributária, essa mudança traz a prestação de serviço de locação para uma rotina de maior formalização e rastreabilidade fiscal. A emissão da nota permitirá ao Fisco acompanhar de forma mais estruturada as operações realizadas entre a locadora e seus clientes", explica.

O primeiro movimento deve ocorrer dentro da operação. As locadoras precisam verificar com os fornecedores de seus sistemas se as plataformas estarão preparadas para o IBS, a CBS e a emissão da NFS-e. Cadastros fiscais, dados da empresa, informações de clientes, serviços e parametrizações também precisam ser conferidos.

Ítalo chama atenção para a integração entre os envolvidos. "Por isso, as locadoras precisam se antecipar ao prazo e preparar seus cadastros, sistemas e processos internos. Além da adequação operacional, é fundamental garantir que a emissão esteja sendo realizada



corretamente, de acordo com as regras estabelecidas pela legislação."

A equipe administrativa também precisa ser treinada para emitir, conferir, cancelar ou corrigir uma NFS-e.

## CONTRATOS TAMBÉM ENTRAM NA TRANSIÇÃO

Do ponto de vista jurídico, a mudança exige atenção imediata aos contratos. O advogado Adriano de Castro, especialista no setor, explica que a nota fiscal passará a ocupar papel central no faturamento e na cobrança.

"A principal alteração contratual recomendada consiste na revisão do procedimento de faturamento e cobrança, de modo a prever expressamente a emissão da nota fiscal como o principal documento que formaliza o encerramento do ciclo operacional anterior e a constituição do crédito da locadora", explica o advogado.

Com isso, faturas e notas de débito ou crédito tendem a ter uso residual, voltado a reembolsos, ressarcimentos e indenizações, como cobranças por avarias. A revisão contratual também deve alcançar a forma como os aluguéis serão tratados diante do IBS e da CBS.

Adriano recomenda que os contratos indiquem que os valores foram calculados com base na carga tributária vigente na contratação. Se houver alteração de tributos, alíquotas, bases de cálculo ou critérios de créditos com impacto comprovado na operação, poderá ser necessária a revisão dos aluguéis e encargos.

"Essa renegociação tende a ser neutra para os locatários. Os locatários têm direito à apropriação integral dos créditos do IBS/CBS recolhidos nas etapas anteriores, logo o reajuste do valor nominal dos aluguéis para comportar o aumento das alíquotas do IBS/CBS não será idêntico ao aumento de seus custos", detalha.

## GOVERNANÇA E CONTROLE

A transição amplia a importância da governança fiscal. Os contratos devem delimitar responsabilidades sobre dados, erros, atrasos, cancelamentos e substituições da nota.

Adriano alerta ainda para um ponto que pode afetar a cadeia de fornecedores. "A legislação tributária condicionará o aproveitamento dos créditos do IBS/CBS ao efetivo pagamento dos tributos pelo contribuinte." Na prática, isso aumenta a necessidade de acompanhar a regularidade fiscal dos parceiros.

Também existem restrições ao aproveitamento de créditos do IBS/CBS de fornecedores optantes pelo Simples Nacional, salvo quando houver recolhimento em separado. A escolha de parceiros pode, assim, produzir efeitos sobre a eficiência tributária da locadora.

## PLANEJAMENTO ATÉ 2033

Para Ítalo, o maior erro seria enxergar 2026 apenas como um ano de adaptação técnica. A Reforma Tributária exige planejamento até 2033, considerando impactos sobre fornecedores, clientes, contratos, preços, margens e estrutura fiscal.

"O ponto crucial para o restante de 2026 é construir um planejamento gradativo, considerando a transição até 2033. Isso permitirá que a locadora antecipe impactos, tome decisões com maior segurança e reduza o risco de aumento desnecessário da carga tributária", sugere o contador.

Também merece atenção o levantamento de eventuais créditos remanescentes de PIS e COFINS, que devem ser identificados e avaliados conforme as regras de transição. "Em resumo: quem começar a se preparar agora terá mais tempo para testar sistemas, corrigir processos, treinar equipes e, principalmente, tomar decisões tributárias antes que as mudanças produzam impacto efetivo no resultado da empresa", avisa Ítalo.





# CARROS CHINESES JÁ MUDAM A LÓGICA DO MERCADO DE SEMINOVOS

Imagine um consumidor com R$ 120 mil para trocar de carro. Na loja, encontra um SUV seminovo de marca tradicional. Na concessionária ao lado, porém, vê um chinês zero-quilômetro, eletrificado, com mais tecnologia, garantia e aquisição atraente. A comparação deixa de ser apenas entre usados semelhantes e passa a envolver propostas diferentes. É assim que o avanço das marcas chinesas começa a redesenhar o mercado de seminovos no Brasil.

Dados do Market Watch Brasil, da Indicata, mostram que BYD Dolphin Mini, Dolphin e Song Pro têm giro muito mais rápido que carros tradicionais. Enquanto os chineses citados ficaram entre 15 e 17 dias, Onix, HB20 e Polo superaram 45 dias. Mesmo representando menos de 1% dos seminovos, os eletrificados já influenciam preços e decisões de compra.

Para Rodrigo Manzan, da Indicata Brasil, os sinais são claros. “Como, por exemplo, a tendência de preços em queda no mercado de seminovos e o aumento do tempo de giro de estoque nas lojas.” Segundo ele, “algumas análises demonstram uma redução média de 7% no preço dos carros usados”.

Na prática, Marcus Vinícius Scarpelli, sócio-proprietário da Life Locadora de Veículos e com 24 anos de experiência no mercado de seminovos, percebe a mudança. “Por diversas vezes a gente já presenciou o cliente que está comprando SUV de 100 mil e optou por ir para um carro híbrido de 150 mil. Então, é algo que já está mudando o nosso mercado”.

A pressão é maior nas faixas de maior valor. Manzan observa: “Temos notado uma maior concorrência nos veículos acima de R$ 120 mil e, em especial, no segmento de SUVs. O consumidor realmente tem mudado de hábitos e, disposto a testar o veículo elétrico ou híbrido de uma montadora chinesa quando o valor desse carro fica muito próximo de um usado de uma marca tradicional.”

Para as locadoras, o efeito chega à compra e à desmobilização. Scarpelli conta que a Life já incorporou eletrificados para entender melhor sua operação e orientar o cliente sobre uso e custo por quilômetro. Nesse cenário, valor residual e velocidade de revenda ganham peso estratégico.

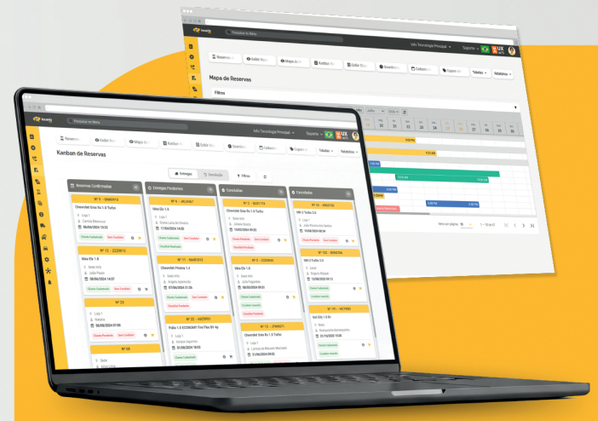
Para Manzan, “a principal dica é que o TCO, ou Custo Total de Propriedade (cálculo financeiro que revela o custo real de um ativo ao longo de toda a sua vida útil) deve ser a diretriz de novas aquisições, e também da desmobilização antecipada, especialmente em modelos e marcas que têm acumulado uma maior desvalorização.”

O LOCAVIA
está evoluindo.
E o mercado de
locação também.

UMA NOVA ARQUITETURA DE MARCA, PENSADA
PARA ACOMPANHAR SUA OPERAÇÃO POR DÉCADAS,
**NÃO APENAS POR VERSÕES.**

kanban operacional | performance | I.A
mapa de reservas | gerador de relatórios | UX
qualidade end-to-end | confiabilidade

locaviaflow
UMA PLATAFORMA. ZERO FRICÇÃO



FALE COM A INFO:
infosistemas.com.br
(31) 2533-2501

infocorp
info tecnologia
info core tech





# QUEM ATENDE O CLIENTE QUANDO VOCÊ NÃO ESTÁ POR PERTO?

É fim de tarde. A locadora está cheia e um veículo deveria ter sido devolvido há três horas e outro cliente acaba de chegar para retirar o carro reservado. Ele tem pressa, compromisso marcado e pouca disposição para ouvir explicações. No sistema, há uma informação incompleta. No pátio, a equipe tenta entender o que aconteceu.

Nesse momento, uma decisão precisa ser tomada. O colaborador pode simplesmente dizer que "não tem o que fazer", chamar o gerente e aumentar ainda mais a insatisfação. Ou pode conhecer os procedimentos, compreender o negócio, ter autonomia para buscar uma alternativa e transformar um problema em uma experiência positiva.

A diferença entre uma situação e outra raramente está apenas no perfil de quem atende. Muitas vezes, ela está na preparação que essa pessoa recebeu.

Quem administra uma locadora sabe que a operação não permite improvisos constantes. São contratos, reservas, manutenção, logística de frota, atendimento, sinistros, cobrança, tecnologia, legislação e clientes cada vez mais exigentes. Pequenos erros podem representar perda financeira, desgaste da marca e horas de retrabalho.

Mesmo assim, em períodos de maior pressão, a capacitação costuma ser uma das primeiras atividades adiadas. A justificativa parece lógica: "não podemos parar a equipe agora". Mas talvez a pergunta devesse ser outra: quanto custa manter uma equipe que nunca para para aprender?

Treinamento não serve apenas para ensinar um sistema novo ou apresentar um procedimento. Capacitar é fazer com que as pessoas compreendam melhor o papel que exercem dentro do negócio. É permitir que saibam por que determinada rotina existe, quais consequências uma decisão pode gerar e de que maneira seu trabalho interfere na experiência do cliente e no resultado da empresa.

Uma equipe preparada também ganha segurança para decidir. E segurança faz diferença. O funcionário que conhece os processos reduz falhas. Quem entende melhor o cliente consegue antecipar conflitos. Quem domina as ferramentas disponíveis trabalha com mais produtividade. Quem percebe que a empresa investe em seu desenvolvimento tende a enxergar possibilidades de crescimento e pertencimento.

Existe ainda uma questão que todo gestor deveria considerar: à medida que uma empresa cresce, torna-se impossível estar presente em todas as decisões. Em algum momento, a reputação construída durante anos estará nas mãos de alguém da equipe diante de um cliente. E é justamente aí que o investimento em conhecimento aparece.

Na resposta correta. Na solução encontrada. No cuidado com um veículo. Na capacidade de evitar um prejuízo. Na forma como um problema é resolvido antes mesmo de chegar à mesa do proprietário. Talvez a pergunta não seja quanto custa capacitar uma equipe. Talvez seja quanto custa não capacitá-la.

No fim das contas, existe uma conta que dificilmente aparece nas planilhas, mas influencia todas as outras: capacitar o colaborador nunca é um gasto, é o investimento mais rentável para o negócio.

# IA NA PRÁTICA: PRODUTIVIDADE QUE VIRA RESULTADO NAS LOCADORAS



A inteligência artificial deixou de ser promessa e começa a ocupar espaço concreto na rotina das empresas. No setor de locação de veículos, seu potencial passa pela automação de tarefas, análise de dados e apoio a decisões comerciais. Para Gercy Assumpção Neto, CEO e CTO da Gtech Consult e especialista com mais de 16 anos de experiência, o ponto central é fazer com que produtividade se converta em resultado mensurável.

## TEMPO [ECONOMIZADO TAMBÉM É] DINHEIRO

Uma das formas mais objetivas de avaliar o retorno da IA é transformar o tempo economizado em valor financeiro. Gercy recomenda calcular quantas horas um colaborador deixa de gastar em determinada atividade, multiplicando esse ganho pelos dias trabalhados no ano e pelo custo da hora profissional.

"Medir o tempo economizado por colaborador é um caminho para tornar o retorno visível", afirma. Em operações reais, automações simples já reduziram tarefas de quatro para duas horas diárias, gerando economia superior a R$ 72 mil por ano.

O ganho, porém, não se restringe aos custos. "Aumento de qualidade, melhora de performance, redução de erros e entregas mais rápidas também fortalecem o valor percebido da empresa e contribuem para o equity da marca", argumenta Gercy.

## PRECIFICAÇÃO INTELIGENTE COMO DIFERENCIAL

Entre as aplicações práticas da IA nas locadoras, Gercy destaca a precificação inteligente. "A tecnologia permite cruzar dados sobre o perfil do condutor, o perfil do cliente e o modelo de negócio necessário, criando ofertas mais adequadas a cada situação", sugere.

Na prática, isso abre espaço para propostas personalizadas, maior assertividade de preço e mais competitividade. A locadora pode usar dados para aproximar preço, perfil do cliente, necessidade de mobilidade e rentabilidade.

## DIAGNÓSTICO ANTES DA FERRAMENTA

Outro ponto de atenção está na implementação. Para Gercy, um erro recorrente é acreditar que existe uma solução única para toda a empresa. "Assinar a mesma licença de Copilot ou ChatGPT para toda a empresa sem análise prévia pode gerar desperdício e baixa adesão".

O caminho deve seguir outra lógica: primeiro, mapear as necessidades de cada setor e colaborador; depois, treinar e qualificar a equipe para um uso consciente; e, somente então, selecionar e implementar a ferramenta adequada para cada perfil.

A abordagem desloca a discussão para o resultado do negócio. A pergunta deixa de ser qual ferramenta está em evidência e passa a ser qual problema precisa ser resolvido, qual ganho se espera alcançar e como o retorno será medido.

Para as locadoras, a IA ganha valor quando deixa de ser apenas funcional e passa a integrar a estratégia. "Com diagnóstico, capacitação e métricas claras, produtividade pode se transformar em eficiência, economia e vantagem competitiva", afirma Gercy.



**Gercy Assumpção Neto**
CEO e CTO da Gtech Consult

# BRUMADINHO, ENTRE A MEMÓRIA E O RECOMEÇO



Brumadinho começa a desenhar uma nova camada de sua identidade turística. Conhecida mundialmente por Inhotim, a cidade passa a reunir, em um mesmo território, arte contemporânea, natureza e memória, criando uma experiência que não apaga a dor, mas procura transformá-la em reflexão.

No Córrego do Feijão, o Memorial Brumadinho ocupa o próprio lugar da tragédia de 2019. Criado a partir da mobilização das famílias das 272 vítimas, o espaço reúne exposições, acervo, ações educativas e áreas de contemplação, como o bosque com 272 ipês-amarelos. É um destino de memória que pede silêncio, respeito e escuta.



Ao mesmo tempo, Bernardo Paz, fundador do Inhotim, prepara um novo capítulo cultural para a cidade. O Museu Bernardo Paz ocupará 126 hectares e terá sua primeira etapa aberta em setembro de 2027, com pavilhões, esculturas e obras integradas à paisagem.

Inhotim permanece como eixo desse ecossistema, agora acompanhado por hotelaria, gastronomia, turismo rural e iniciativas comunitárias. Mais do que acumular atrações, Brumadinho parece construir um território de permanência: um lugar onde visitar também significa lembrar, contemplar e compreender.

Para as locadoras, esse novo momento de Brumadinho também abre uma oportunidade de ampliar a relação com o cliente para além do deslocamento. Ao apresentar o município como destino e sugerir roteiros que combinem Inhotim, o Memorial Brumadinho, o futuro Museu Bernardo Paz, gastronomia e natureza, as empresas podem agregar informação e experiência ao serviço de locação.



Precisa falar com o **SINDLOC-MG?**

**A Patrícia está à disposição para atender os associados e ajudar com dúvidas, orientações e assuntos gerais.**

**Entre em contato com a Patrícia** e conte com o SINDLOC-MG para facilitar seu atendimento.

**(31) 99217-7938**



SINDLOC MG

**Escaneie o QR code e entre em contato.**

# A REFORMA TRIBUTÁRIA E OS CONTRATOS DE LOCAÇÃO

A entrada em vigor do novo modelo de tributação sobre o consumo, instituído pela Emenda Constitucional nº 132/2023 e regulamentado pela Lei Complementar nº 214/2025, inaugura um dos períodos de maior complexidade tributária já enfrentados pelo setor de locação no Brasil.

A substituição dos tributos atuais pelo IBS e pela CBS altera de forma estrutural a carga fiscal incidente sobre as operações de locação, com efeitos diretos sobre margens, preços e contratos já celebrados. A pergunta que se impõe a todo gestor é direta: quem arcará com o impacto econômico dessa transição?

O novo modelo será implementado gradualmente entre 2026 e 2033, com período de transição que combina tributos antigos e novos. Essa convivência tende a gerar oscilações relevantes na carga tributária suportada pelas locadoras, que anteriormente não eram contribuintes de ICMS e ISS, exigindo monitoramento planejamento contínuo.

## CONTRATOS COM A ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Os contratos celebrados junto ao Poder Público possuem amparo expresso. A lei determina que os contratos vigentes com a administração pública sejam ajustados para restabelecer o equilíbrio econômico-financeiro em razão da alteração da carga tributária, independentemente de cláusula específica no instrumento original.

Esse direito, no entanto, não é autoaplicável. A administração não concede o reajuste de ofício, cabendo à locadora protocolar requerimento formal instruído com memória de cálculo detalhada e precificação escalonada conforme o cronograma de alíquotas do IBS e da CBS. O principal risco de indeferimento está na falta de rigor formal e de demonstração técnica inconsistente, por isso recomenda-se orientação profissional especializada na elaboração do pleito.

## CONTRATOS ENTRE PARTICULARES

Já nos contratos entre particulares não existe previsão legal que assegure reequilíbrio automático. A recomposição dependerá do que foi pactuado entre as partes ou de decisão judicial.

Diante dessa lacuna, recomenda-se a revisão contratual imediata, com inclusão de cláusulas expressas de reequilíbrio tributário e negociação extrajudicial com os locatários, formalizada por aditivos ou novos contratos na renovação.

A adoção dessa postura preventiva traz benefícios que ultrapassam a mera proteção de margem: confere maior segurança jurídica à relação contratual, previne rescisões unilaterais motivadas por desequilíbrio econômico não endereçado, preserva o relacionamento comercial de longo prazo e mitiga o risco de multas e processos judiciais decorrentes de inadimplementos ou interpretações divergentes e desfavoráveis as locadoras sobre a repartição do ônus tributário.

Em um ambiente de transformações regulatórias profundas como o que ora se instala, as organizações que investem em planejamento tributário, governança contratual e conformidade normativa além de atender às novas exigências legais, permite que as locadoras transformem um período de incerteza regulatória em vantagem competitiva sustentável. A Reforma Tributária não deve ser vista apenas como um desafio, mas como uma oportunidade para que as locadoras modernizem e profissionalizem sua estrutura e se posicionem à frente da concorrência.



**Por Kaleandra Lima**

Coordenadora Jurídica do Grupo Mobility. Bacharel em Direito pela Dom Hélder Câmara e em Ciências do Estado pela UFMG, possui pós-graduação em Advocacia Cível pela Fundação do Ministério Público e mestrado em Direito Tributário pela UFMG. Atuou no TJMG e em grandes escritórios de Belo Horizonte e São Paulo, com atendimento nacional. Também tem experiência como professora e avaliadora em bancas de graduação, destacando-se pela atuação na garantia de direitos e recuperação de créditos



# LOCADORAS: O STRESS TEST DOS CARROS CHINESES NO BRASIL

Há uma diferença importante entre vender um carro para um consumidor e colocar dezenas, centenas ou as vezes milhares de unidades na mão de uma locadora.

O tipo de uso, a exigência e o comprometimento são completamente diferentes. No primeiro caso, o produto precisa convencer na concessionária, na emoção do cliente. No segundo, precisa sobreviver à operação e na razão do ambiente operacional da locação de um veículo.

E talvez seja justamente aí que esteja um dos testes mais importantes para os veículos chineses no Brasil.

As locadoras ocupam uma posição peculiar na cadeia automobilística. Compram em escala, operam intensamente, acompanham manutenção, medem indisponibilidade, calculam custo total de propriedade e, depois, devolvem grandes volumes ao mercado de seminovos. Em outras palavras, enxergam o carro antes, durante e depois da venda.

No processo de compra, o desconto importa, mas não decide sozinho, pois o veículo pode chegar com excelente condição comercial e ainda assim destruir valor se apresentar custo elevado de manutenção, baixa disponibilidade de peças, tempo excessivo de reparo ou valor residual fraco. Para a locadora, carro parado é, além de um inconveniente, um ativo que deixou de produzir receita.

É por isso que indicadores normalmente distantes do consumidor comum se tornam centrais. Lead time de peças, MTTR, SLA, disponibilidade técnica e VOR passam a definir a qualidade econômica do produto. Um carro pode ser moderno, eficiente e bem equipado, mas se ficar imobilizado aguardando diagnóstico ou componente, a vantagem inicial desaparece rapidamente.

A eletrificação torna a equação ainda mais interessante, pois não existe apenas um único tipo de "eletrificado". MHEV, HEV, PHEV, REEV e BEV possuem níveis diferentes de complexidade, dependência de recarga, eficiência e adequação ao perfil de uso. Para uma locadora, a tecnologia ideal não é necessariamente a mais sofisticada, mas a que entrega a melhor combinação entre custo, simplicidade operacional, disponibilidade, aceitação e necessidade do cliente. Soluções de menor ruptura operacional tendem a fazer sentido para locadoras quando custo incremental e infraestrutura forem determinantes.

Neste ponto, os veículos chineses têm uma vantagem e um desafio. A vantagem do conteúdo tecnológico, da eletrificação e na competitividade de preço e no desafio da previsibilidade operacional.

Existe ainda o fator desmobilização. Grandes frotistas não permanecem indefinidamente com o veículo. Ao atingir o ponto econômico de venda, milhares de unidades podem retornar ao mercado de seminovos em períodos relativamente curtos. Quando isso ocorre, o preço de revenda passa a ser colocado à prova de maneira muito mais dura do que qualquer pesquisa de intenção de compra, colocando o valor residual à prova.

Grandes volumes vendidos com descontos elevados ajudam fabricantes a ganhar participação, ocupar capacidade e aparecer melhor nos rankings de emplacamentos. Mas volume não é sinônimo de valor. Quando a desmobilização ocorre, o mercado secundário precisa absorver os veículos. Se a oferta for grande demais ou o preço praticado na venda direta tiver ficado muito distante do varejo, a pressão sobre o usado aparece.

E o consumidor percebe! O proprietário que comprou seu veículo no varejo encontrará

milhares de unidades semelhantes chegando ao mesmo tempo no mercado. Para a fabricante, isso pode se transformar em um problema maior: a perda de valor do usado compromete a próxima compra.

Neste sentido, é de extrema relevância a governança de canal.

A locadora pode ser uma grande aliada da marca, ajudando na colocação do produto em circulação, permitindo que milhares de consumidores experimentem novas tecnologias e produzindo dados reais de utilização. Pode funcionar como vitrine, laboratório operacional e acelerador de escala.

E pode igualmente revelar fragilidades que o showroom não mostra como uma peça que demora, diagnóstico incerto, oficina despreparada, software sem suporte, residual fraco ou dificuldade de revenda. A expansão da frota chinesa (ou de qualquer outra) cria justamente novas demandas para locadoras, gestores de frota, oficinas, diagnóstico e pós-venda.

Torna-se equivocado entender as locadoras apenas como grandes compradoras. Elas também são um mecanismo de seleção.

Nos próximos anos, parte importante da maturidade das marcas chinesas no Brasil será testada dentro das frotas. As empresas que conseguirem oferecer produto competitivo, custo operacional previsível, pós-venda estruturado e residual defensável terão nas locadoras uma extraordinária plataforma de crescimento.

As demais poderão descobrir que vender milhares de carros de uma só vez é relativamente fácil. Difícil será fazer com que a conta continue fechando quando chegar a hora de vendê-los novamente.



**Por Milad Kalume**

Business Development Manager, Jato Dynamics. Engenheiro Mecânico formado pela Escola de Engenharia Mauá, Advogado pela PUC/SP e Pós-graduado em Administração pela FGV-SP.






# Festa

SINDLOC-MG | 2026

**10 dezembro**

Mallard Recepções

Não deixe de garantir sua participação na nossa festa de fim de ano, que promete ser uma noite inesquecível!

Cada locadora associada adimplente terá direito a 2 convites.

Não perca essa oportunidade de celebrar conosco!

## COTA **DIAMANTE**

CARBEL AUTO GROUP · CHEVROLET · GRUPO ROMA · LW TECNOLOGIA · OSAKA · VW

## COTA **OURO**

Grupo Lider · LEILÕES MGL .com.br

## COTA **PRATA**

AVANTE · Ford BRASAUTO · Dádiva GROUP · DUKAR MG · MINAS ACESSÓRIOS · mobility · NISSAN Kobe · SC SAFECAR