

REVISTA

SINDLOC-MG



**REFORMA
TRIBUTÁRIA
EM VIGOR:
RISCOS,
MUDANÇAS
E CAMINHOS
PARA AS
LOCADORAS**

SETOR

Quais as perspectivas para o setor em 2026?

ISA

Conheça as vantagens da Integração SINDLOC ABLA

MERCADO

SINDLOC-MG apresenta seu planejamento para os próximos meses



A Reforma Tributária não é ameaça quando sua contabilidade é estratégica.

Fale com especialistas em Reforma Tributária



31 99453-0032



2026: PREPARAR OS ASSOCIADOS E SE FORTALECER



Por Luciano Miranda
Presidente do SINDLOC-MG

Iniciamos esta edição da Revista SINDLOC-MG olhando para frente, com a convicção de que 2026 será mais um ano importante para o setor de locação de veículos em Minas Gerais e no Brasil. Mais do que acompanhar mudanças, nosso desafio é antecipá-las, preparar as empresas e fortalecer, de forma coletiva, um segmento que já demonstrou capacidade de adaptação, resiliência e crescimento.

Nesta edição, damos destaque especial à reportagem que apresenta os projetos do SINDLOC-MG para 2026. São iniciativas que dialogam diretamente com as demandas reais dos associados, combinando qualificação técnica, atuação institucional e defesa permanente dos interesses do setor. Planejamento, diálogo com o poder público e foco no associado seguem sendo os pilares que orientam nossas ações.

A revista traz ainda uma discussão fundamental sobre a reforma tributária e como ela já afeta o segmento no dia a dia. Outro conteúdo central é a reportagem sobre as perspectivas do setor para 2026. O cenário econômico, as mudanças regulatórias e as novas dinâmicas de consumo exigem das locadoras uma postura cada vez mais profissional e estratégica.

Também celebramos o sucesso do curso de Precificação promovido pela Uniabla, tema que se consolida como um dos mais sensíveis e determinantes para a sustentabilidade dos negócios. Entre as colunas, esta edição traz análises valiosas. Cristiano Lopes apresenta as principais tendências observadas na NRF Retail's Big Show, a maior feira de varejo do mundo. Já Milad Kalume, uma das vozes mais respeitadas do país no setor automotivo, contribui com sua leitura precisa sobre os rumos da indústria e seus impactos diretos no nosso mercado.

Excelente 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 de 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



SIGA O SINDLOC-MG



ÍNDICE

06 | **Institucional**
Crescer junto: a experiência da Agile Locadora com o SINDLOC-MG

07 | **Institucional**
ISA: mais simples, mais econômico e mais forte para as locadoras

09 | **Institucional**
SINDLOC-MG projeta 2026 com foco em expansão, escuta ativa e fortalecimento dos associados

11 | **Eventos**
Precificação para locadoras abre o calendário de 2026 no SINDLOC-MG

13 | **Mercado**
Novo Detran-MG: mais autonomia, mais agilidade e impactos positivos para as locadoras

15 | **Mercado**
Perspectivas para o setor: desafios persistem, mas crescimento segue no horizonte

17 | **Mercado**
Reforma Tributária entra em vigor e redefine a rotina das locadoras a partir de 2026

20 | **Reflexão**
10 características de um empreendedor de sucesso

24 | **Artigo**
6 Lições aprendidas na NRF 2026

26 | **Artigo**
Fechamento de 2025 e as projeções de 2026

NOTAS

NOVIDADE

VEM AÍ: SUMMIT SINDLOC-MG

Vem aí a 3ª edição do SUMMIT SINDLOC-MG. No dia 24/03, o evento reunirá especialistas, lideranças e associados do setor de locação de veículos para debater o cenário jurídico atual e seus impactos na locação. Fique atento às nossas redes sociais.

EVENTO

MERCADO AUTOMOTIVO CRESCERÁ EM 2025

As vendas de automóveis e comerciais leves cresceram 2,58% em 2025, passando de 2,48 milhões para 2,55 milhões de unidades, segundo dados divulgados pela Fenabreve. Um dos principais destaques foi o avanço dos veículos eletrificados, que tiveram alta de 60,8%, somando 285 mil unidades. Os números reforçam a recuperação do mercado e sustentam uma projeção positiva para 2026, com oportunidades para toda a cadeia automotiva.

TURISMO

PESQUISA DE TURISMO

Pesquisa da Fecomércio-MG revela que 42,2% dos belo-horizontinos pretendem viajar para outros estados no próximo semestre e 52,4% escolhem destinos em Minas Gerais. Cerca de 76,4% viajam menos do que gostariam, indicando demanda reprimida e oportunidades ao aluguel de automóveis em 2026.

Crescer junto: a experiência da Agile Locadora com o SINDLOC-MG

A experiência da Agile Locadora com o SINDLOC-MG tem sido extremamente enriquecedora e positiva ao longo do tempo. Encontramos no sindicato, por meio das pessoas que o representam, uma atuação marcada pela seriedade, pela escuta ativa e por um compromisso real com o fortalecimento e o crescimento sustentável do setor de locação de veículos em Minas Gerais.

Mais do que o suporte institucional e as orientações técnicas, que já são fundamentais para o bom funcionamento das empresas, o SINDLOC-MG exerce um papel estratégico ao promover a integração entre as locadoras. Esse ambiente de proximidade estimula a troca de experiências, o compartilhamento de boas práticas e a discussão de temas relevantes que impactam diretamente o dia a dia da operação, da gestão e da tomada de decisões.

A atuação próxima e constante do sindicato contribui para um setor mais organizado, informado e preparado para enfrentar desafios e aproveitar oportunidades.



Essa relação de confiança fortalece não apenas as empresas individualmente, mas todo o ecossistema da locação de veículos, criando um ambiente mais seguro, profissional e colaborativo.

Sem dúvida, trata-se de uma parceria que agrega valor à nossa trajetória, somando conhecimento, representatividade e credibilidade à atuação da Agile Locadora no mercado, além de reforçar a importância de caminhar de forma coletiva em um setor cada vez mais dinâmico e exigente.



Proteção de verdade para a sua locadora, é só com a Safecar.

Mais que produtos, a Safecar entrega as melhores soluções de segurança automotiva para a sua locadora.

Tecnologia israelense, proteção patenteada e equipe especializada para reduzir riscos e garantir o sucesso do seu negócio.



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 mov(da) Unidas STELLANTIS kovi KINTO



ISA: mais simples, mais econômico e mais forte para as locadoras



Francine Evelyn
Diretora Executiva da ABLA

Imagine uma locadora que hoje contribui separadamente com o SINDLOC-MG e com a ABLA. Com a implantação do ISA, essa empresa já começa ganhando de forma direta: passa a pagar uma única contribuição, com 20% de desconto, mantendo 100% dos benefícios oferecidos pelas duas entidades. Na prática, isso representa economia financeira imediata, menos burocracia e uma relação institucional mais simples e eficiente.

O ISA, sigla para Integração SINDLOC e ABLA, é um projeto criado para simplificar e fortalecer a participação das locadoras nas entidades que representam o setor de locação de veículos no Brasil. A iniciativa integra a atuação dos sindicatos estaduais com a associação nacional, ampliando o alcance da representação institucional e tornando o vínculo mais acessível para as empresas.

“ISA é um projeto criado para simplificar e fortalecer a participação das locadoras nas entidades que representam o nosso setor”, explica Francine Evelyn, Diretora Executiva da ABLA. Segundo ela, o modelo foi pensado para facilitar a vida do empresário e, ao mesmo tempo, fortalecer a atuação coletiva. “Quem já contribui individualmente com a ABLA e com o sindicato passa a pagar uma única contribuição, com desconto, mantendo todos os benefícios das duas entidades”, destaca.

Francine ressalta ainda que o ISA também é uma grande oportunidade para empresas que ainda não fazem parte do sistema associativo. “Com uma única mensalidade, a locadora passa a ter acesso à representação institucional, defesa dos interesses do setor, informações estratégicas, apoio jurídico, estudos de mercado, eventos e capacitação, além do fortalecimento da atuação regional e nacional”, afirma.

Para o SINDLOC-MG, o ISA representa um avanço importante na relação com os associados e no fortalecimento do setor em Minas Gerais. De acordo com Patrícia Morais, Gerente do SINDLOC-MG, a integração torna a experiência do associado mais clara e vantajosa. “O ISA simplifica o processo e amplia os benefícios.

O associado passa a ter mais acesso, mais informação e mais apoio, com uma estrutura integrada que fortalece tanto o sindicato quanto a atuação nacional do setor”, explica.

Patrícia destaca que, além da economia financeira, o principal ganho está na representatividade.

“Quando as locadoras estão integradas, elas ganham força política, institucional e técnica. Estar no ISA é estar conectado às decisões que impactam diretamente o dia a dia do negócio, com apoio local e nacional”, afirma.

Mais do que um novo modelo de contribuição, o ISA consolida uma atuação coletiva mais organizada, eficiente e estratégica. “Além da economia financeira, o principal ganho é estar representado, informado e conectado”, resume Francine. Um caminho mais simples, mais econômico e mais forte para as locadoras que querem crescer com segurança e protagonismo no mercado.



**ECOSSISTEMA
ANTIFRAUDE
PARA LOCADORAS.**



FALE COM NOSSO TIME!

SINDLOC-MG projeta 2026 com foco em expansão, escuta ativa e fortalecimento dos associados

O ano de 2026 marca uma nova etapa de consolidação institucional e crescimento do SINDLOC-MG. As ações previstas para o período são resultado direto do Planejamento Estratégico da entidade e refletem um objetivo que vem orientando o sindicato ao longo dos últimos anos: ampliar o apoio aos associados e crescer, de forma contínua e sustentável, a base de empresas representadas em todo o território mineiro.

Para o presidente do SINDLOC-MG, Luciano Miranda, o planejamento reafirma a essência da entidade. "O sindicato existe para cuidar do associado. Todas as nossas decisões partem da escuta e da compreensão das necessidades reais das locadoras. Crescer, para nós, é estar mais presente, mais próximo e ser cada vez mais útil", afirma.

Essa presença se traduz, em 2026, na ampliação do trabalho comercial. O SINDLOC-MG pretende intensificar as visitas às locadoras, fortalecendo o diálogo direto e ampliando sua atuação em todas as regiões de Minas Gerais. A proposta é conhecer de perto as diferentes realidades do estado, ouvir demandas locais e expandir a base de associados, respeitando as particularidades de cada mercado.

PRODUTOS E SERVIÇOS

Outro eixo central do planejamento é a ampliação dos produtos e serviços oferecidos. O sindicato quer aprofundar a escuta ativa para identificar dores, gargalos e oportunidades, fortalecendo sua cartela de benefícios e a rede de parceiros. Temas como tecnologia, inovação e eficiência operacional ganham destaque. "O setor de locação passa por transformações constantes, especialmente no campo tecnológico. O papel do sindicato é ajudar o associado a acompanhar essas mudanças e transformar desafios em oportunidades", destaca o diretor executivo do SINDLOC-MG, Leonardo Soares.

REPRESENTAÇÃO

A atuação institucional também segue como prioridade em 2026. O SINDLOC-MG mantém diálogo permanente com o poder público, como a Secretaria de Cultura e Turismo de Minas Gerais e entidades ligadas ao turismo, e com órgãos relacionados à mobilidade e ao trânsito, como o DETRAN-MG. Essa aproximação fortalece a representação dos associados, permite a construção de soluções conjuntas e consolida o sindicato como interlocutor técnico e qualificado nas discussões que impactam diretamente a rotina das locadoras.

MOTOCICLETAS

Outro movimento estratégico é a aproximação com empresas que atuam no segmento de motocicletas, ampliando o diálogo e avaliando novas frentes de atuação do sindicato diante das transformações do mercado de mobilidade.

ISA

O fortalecimento do ISA também integra o planejamento para 2026. Ao participar da Integração SINDLOC e ABLA, o sindicato mineiro amplia sua atuação nacional, somando forças com outras entidades estaduais e com a associação nacional. A iniciativa permite a unificação de produtos e serviços, a geração de condições ainda mais vantajosas para os associados, como descontos ampliados na compra de veículos e nas mensalidades, além de reforçar a representatividade política e institucional do setor em todo o país.

EVENTOS

Os eventos seguem como um dos pilares da atuação do SINDLOC-MG e como ferramenta estratégica de profissionalização, integração e fortalecimento do setor.

O SINDLOC D'elas já tem data marcada em 2026: 3 de março. O projeto reafirma o compromisso do sindicato com a valorização da mulher no setor. A iniciativa promove debates sobre liderança, carreira, sucessão e gestão, criando um espaço de troca de experiências e fortalecimento de redes.

O SUMMIT SINDLOC-MG segue com duas edições este ano. Consolidado como um espaço de conteúdo qualificado e visão de futuro, o SUMMIT reúne empresários, especialistas e parceiros para debater tendências de mercado, inovação, gestão, tecnologia, cenário econômico e políticas públicas, promovendo conhecimento e networking estratégico. Anote na agenda: 24 de março.

O Workshop Business chega às edições 12 e 13 em 2026. O evento é organizado para fortalecer o relacionamento entre parceiros e associados. Seu formato combina palestras com conteúdos relevantes e uma feira de negócios, reunindo os empresários, gestores principais, empreendedores e fornecedores do setor.

Já o SINDLOC JOVEM é voltado à formação de novas lideranças e à sucessão empresarial. Em 2026, o projeto segue com encontros e debates estratégicos, além do Arraiá SINDLOC JOVEM, que une integração, networking e confraternização.

A agenda inclui ainda os treinamentos e cursos em parceria com a Uniabla, com foco em capacitação contínua nas áreas de gestão, finanças, estratégia e processos.

Por fim, A FESTA também é um acontecimento que segue forte este ano! Momento de celebração das conquistas, integração e fortalecimento dos laços entre associados e parceiros.

Para Luciano Miranda, o conjunto de ações planejadas aponta para um caminho claro. "Estamos olhando para frente, sem perder nossa essência. O SINDLOC-MG cresce porque caminha junto com os associados. 2026 será mais um ano de presença, escuta e construção coletiva", conclui.





Precificação para locadoras abre o calendário de 2026 no SINDLOC-MG

O ano começou com conhecimento, estratégia e visão de futuro. No dia 11 de fevereiro, o SINDLOC-MG recebeu o Curso de Precificação para Locadoras de Veículos, promovido pela Uniabla, marcando o primeiro curso presencial da instituição em 2026 no Brasil. A escolha de Belo Horizonte para abrir o calendário nacional não foi por acaso. Minas Gerais consolidou-se como referência em organização, profissionalização e força institucional no setor de aluguel de carros.

Realizado na sede do SINDLOC-MG, no bairro Funcionários, em Belo Horizonte, o curso reuniu cerca de 40 empresas, com a presença de sócios, gestores e profissionais estratégicos das locadoras mineiras. Durante um dia inteiro de imersão, das 8h às 17h30, os participantes mergulharam em conteúdos práticos, análises de variáveis, estrutura de custos e decisões-chave que impactam diretamente o resultado financeiro das empresas.

Para Leonardo Soares, coordenador da Uniabla, o treinamento trata de um dos pontos mais sensíveis do negócio de locação. "Eu considero esse como um dos cursos mais importantes atualmente, porque é o tema que faz a locadora sobreviver e crescer ou ficar pelo caminho", destacou.

Segundo ele, a proposta da ABLA, por meio da Uniabla, é levar para todo o Brasil a compreensão da importância da precificação correta dos contratos. "Locadora é um negócio que precisa dar lucro, precisa ter resultado. É fundamental que o empresário conheça toda a estratégia de precificação que vai usar na sua empresa, todos os custos e todas as oportunidades para alcançar esse objetivo."

Leonardo também ressaltou o simbolismo de Minas Gerais abrir o calendário nacional de capacitações. "Temos muito orgulho de começar 2026 com esse curso presencial em Belo Horizonte. A Uniabla vai realizar treinamentos em todo o país e Minas começou abrindo com chave de ouro."

A realização do curso contou com o apoio de patrocinadores que acreditam na profissionalização como caminho para o crescimento sustentável do mercado.

Representando o Grupo Águia Branca, por meio da Toyota Osaka, José Francisco Andrade, destacou a importância de estar ao lado do SINDLOC-MG e da Uniabla em iniciativas estratégicas como essa.

"Para nós, é muito importante apoiar um evento como o Curso de Precificação, porque é um



momento de sinergia com o mercado. Estar próximo das locadoras, conhecer suas demandas, trocar experiências e desenvolver novos conhecimentos fortalece todo o setor. Reforçamos, assim, nossa postura como parceiros do SINDLOC-MG e da Uniabla na construção de um mercado cada vez mais sólido."

Já Rone Betônico, da Skull Hunter, também patrocinadora do evento, reforçou o papel da qualificação como motor de crescimento. "Para a Skull Hunter, apoiar um evento como o Curso de Precificação é investir diretamente na maturidade do mercado. A locadora que entende seus números, seus custos e sua estratégia de preço toma decisões mais inteligentes e sustentáveis. Quando o empresário se qualifica, todo o ecossistema cresce junto."

A presença ativa dos parceiros demonstra que a profissionalização do setor é uma construção coletiva, que envolve entidades, fornecedores e empresários em uma mesma direção estratégica.

CONTEÚDO APLICÁVEL

Responsável por conduzir a imersão, o especialista Leonardo Nunes avaliou de forma muito positiva o engajamento do público e o nível das discussões.

"O curso foi muito rico. Falamos sobre vários aspectos da precificação e como cada variável impacta no preço final. O auditório estava lotado e os participantes foram extremamente ativos, trouxeram dúvidas e exemplos práticos que enriqueceram ainda mais o conteúdo", afirmou.

Segundo ele, o principal ganho para os empresários é sair do treinamento com ferramentas aplicáveis de imediato. "Eles saem daqui com um conteúdo consistente, que pode ser aplicado hoje mesmo para melhorar os resultados das locadoras."

Leonardo também fez questão de agradecer o envolvimento do público. "A participação foi fundamental. Quando o empresário compartilha sua realidade, traz casos concretos e questiona estratégias, o aprendizado se torna ainda mais profundo."

Novo Detran-MG: mais autonomia, mais agilidade e impactos positivos para as locadoras



O Governo de Minas publicou, em dezembro de 2025, a Lei nº 25.663/25, que cria a autarquia do Departamento Estadual de Trânsito de Minas Gerais (Detran-MG). Sancionada pelo governador Romeu Zema, a mudança consolida a modernização do órgão estadual de Trânsito, fortalecendo o propósito de garantir políticas públicas e serviços eficientes e qualificados para a população mineira.

O Projeto de Lei propondo a alteração foi enviado para a Assembleia Legislativa de Minas Gerais (ALMG) pelo governo em julho deste ano. Com a nova configuração, é extinta a Coordenadoria Estadual de Gestão de Trânsito (CET-MG), até então com status de subsecretaria da Secretaria de Estado de Planejamento e Gestão (Seplag-MG), e criada a autarquia Detran-MG, também vinculada à secretaria.

A proposta aprovada busca manter e reforçar as ações destinadas a assegurar mais agilidade e eficiência para o atendimento à população, sem gerar aumento de despesas com pessoal. A transição será feita a partir do remanejamento de cargos, estruturas existentes e bens patrimoniais.

A lei assegura que não haverá interrupção dos serviços durante o processo de transição, que poderá durar até 180 dias. Durante esse período, a Seplag-MG e a Polícia Civil de Minas Gerais (PCMG) atuarão de forma conjunta para assegurar a manutenção dos serviços de trânsito em todo o estado. Os servidores atualmente vinculados à CET-MG serão transferidos para o Detran-MG sem prejuízo de remuneração ou direitos.

Uma autarquia é uma entidade da administração pública indireta, criada por lei específica, com o objetivo de executar atividades típicas do Estado de forma descentralizada, técnica e contínua. Em termos práticos, isso significa que a autarquia faz parte do Estado, mas possui maior autonomia para funcionar, quando comparada a secretarias ou coordenadorias diretamente subordinadas ao governo central.

COMPETÊNCIAS

As principais competências do novo Detran-MG são o cumprimento da legislação de trânsito, a formação e habilitação de condutores, o registro e licenciamento de veículos, a fiscalização e aplicação de penalidades, além da promoção de ações de educação e segurança para o trânsito.

O órgão também será responsável pela aplicação de penalidades, arrecadação de multas, coleta de dados estatísticos sobre sinistros de trânsito e implementação das diretrizes da Política Nacional de Trânsito. Para garantir a execução de suas atividades, o Detran-MG poderá firmar convênios e parcerias com órgãos e entidades públicas ou privadas, respeitando a legislação vigente.

“A transformação do Detran-MG em autarquia é uma mudança muito positiva para o setor de locação de veículos. Um órgão com mais autonomia tende a ganhar agilidade, capacidade técnica e melhores condições de diálogo com o mercado.

Para as locadoras, isso significa mais eficiência nos processos, mais previsibilidade e um ambiente institucional mais favorável para quem empreende e gera empregos em Minas Gerais”, destaca Luciano Miranda, Presidente do SINDLOC-MG.

O SINDLOC-MG acompanha de perto a transição e vê na nova estrutura uma oportunidade de fortalecer parcerias institucionais que impactem diretamente o dia a dia das empresas associadas. “O sindicato acredita no diálogo como caminho. Um Detran-MG mais estruturado e autônomo abre espaço para construções conjuntas, soluções mais modernas e políticas públicas alinhadas à realidade do setor”, afirma Luciano.

OSAKA Vendas Diretas Toyota

10%

NA TOYOTA HIACE PARA ASSOCIADOS SINDLOC

TRÊS PRIMEIRAS REVISÕES GRATUITAS E REVISÃO FACILITADA

HIACE FURGÃO
(AT DX | 2026)
~~De: R\$ 304.990,00~~
Por: **R\$ 274.491,00**

DESCONTO DE 10%



TOYOTA
10
ATÉ 10 ANOS DE TRANQUILIDADE

Entre em contato e agende um **Test Drive:**

☎ 31 99999.9156



HIACE PASSAGEIROS
(Minibus AT DX | 2025)
~~De: R\$ 344.990,00~~
Por: **R\$ 310.491,00**

DESCONTO DE 10%

TOYOTA SERVIÇOS CONECTADOS

*O Toyota Serviços Conectados está disponível apenas para o modelo Hiace Furgão AT DX 2026.

Desacelere. Seu bem maior é a vida.

Perspectivas para o setor: desafios persistem, mas crescimento segue no horizonte



Paulo Miguel Jr.
Vice-Presidente do Conselho Gestor da ABLA

O ano de 2026 se desenha como mais um período desafiador para a economia brasileira e, conseqüentemente, para o setor de locação de veículos. Mesmo com a expectativa de redução gradual da taxa Selic ao longo do ano, as condições macroeconômicas ainda exigem cautela, planejamento e gestão rigorosa por parte das locadoras. Ainda assim, o histórico do setor mostra resiliência e capacidade de crescimento justamente em cenários adversos.

Segundo Paulo Miguel Jr., vice-presidente do conselho gestor da ABLA, as taxas de juros seguem como um dos principais pontos de atenção. “Mesmo com a Selic prevista em torno de 12,5% ao final do ano, ainda estamos falando de uma taxa muito alta. Isso impacta diretamente o spread de pagamento das locadoras, elevando o custo da locação”, explica. Na prática, o crédito mais caro pressiona as operações e exige maior eficiência financeira das empresas.

INCERTEZA POLÍTICA E FISCAL

Esse cenário se soma a um contexto de incerteza política e desajuste fiscal. Para Paulo Miguel, o ambiente econômico segue delicado. “Vivemos um cenário de incerteza política e fiscal. É um ano que exige atenção redobrada, mas o setor de locação historicamente cresce nesses momentos de dificuldade”, avalia. Em períodos de crédito mais restrito, tanto empresas quanto pessoas físicas tendem a rever a posse do veículo próprio e migrar para a locação, movimento que impulsiona o mercado.

Se antes esse comportamento era mais comum entre pessoas jurídicas, hoje ele também se consolida no consumo das famílias. “Cada vez mais pessoas físicas vendem seus carros para fazer caixa e passam a utilizar a locação.

Isso amplia o mercado e cria oportunidades, mesmo em um ambiente econômico apertado”, destaca o vice-presidente da ABLA.

No campo regulatório, os desafios seguem presentes e variados. Paulo Miguel ressalta que 2026 não será diferente de outros anos nesse aspecto. “Sempre temos desafios regulatórios a serem desbravados”, afirma. Entre os principais temas estão a discussão sobre a apropriação indébita de veículos de locadoras, a necessidade de equiparar essas ocorrências a roubo e furto para fins de fiscalização, além da responsabilidade civil ampliada imposta às empresas pela Súmula 492.

Outros pontos entram no radar, como a vistoria veicular, o sistema de pedágio eletrônico free flow e iniciativas pontuais que impactam diretamente a operação das locadoras. Paulo Miguel cita, como exemplo, uma regulamentação recente. “Quando alguém não tem algo importante a fazer, cria uma regulamentação para atrapalhar o dia a dia das locadoras. Tivemos o caso da Paraíba, onde se tentou impor a obrigação de fornecimento gratuito de cadeirinhas infantis, algo que não faz parte do nosso negócio”, comenta. Segundo ele, o setor tem atuado juridicamente para evitar a imposição de custos que não dialogam com a realidade da atividade.

OPORTUNIDADES

Apesar dos desafios, as oportunidades seguem relevantes. Um dos principais vetores de crescimento é a substituição da frota própria por frota locada. “A indústria automotiva não pretende crescer tanto, e as montadoras veem nas locadoras um pilar de sustentação. Ainda temos muito espaço para crescer”, afirma Paulo Miguel. A terceirização de frota continua sendo um caminho promissor, assim como o carro por assinatura, segmento em expansão.

Nesse ponto, o vice-presidente faz um alerta importante. “Precisamos olhar com cuidado o cadastro, especialmente da pessoa física. A capacidade de pagamento é fundamental, ainda mais em um país com número crescente de famílias endividadas”, ressalta.

Ao final, a mensagem para o setor é de otimismo responsável. “Nosso setor cresce ano a ano e vai continuar crescendo em 2026 e nos próximos anos. O mercado ainda é amplo e permite que todas as locadoras tenham espaço, desde que trabalhem corretamente”, afirma. Paulo Miguel reforça que a precificação deve ser individualizada. “Observe seu custo. É o custo que define o preço, não o valor do concorrente. O importante é ganhar dinheiro com a locação. Ganhar contrato sem margem não sustenta empresa nenhuma”, conclui.



Placa Mercosul para sua frota.



A Avante Placas é credenciada Detran-MG e conta com os melhores profissionais e estrutura completa.



Na Avante você emplaca toda a sua frota, já na placa Mercosul, com um desconto mega especial.

Condições especiais para os associados SINDLOC-MG. Para emplacar sua frota com agilidade e segurança, é só na Avante.

ENTRE EM CONTATO:

(31) 2510-1065

comercial@avanteplacas.com.br



Reforma Tributária entra em vigor e redefine a rotina das locadoras a partir de 2026

A partir de janeiro de 2026, a Reforma Tributária deixou definitivamente o campo das projeções e passou a integrar o cotidiano das empresas brasileiras. O novo modelo, resultado de um longo processo legislativo, propõe uma ampla reorganização do sistema tributário nacional, com o objetivo de simplificar tributos, reduzir distorções e tornar o ambiente econômico mais previsível no médio e longo prazo. No centro dessa transformação estão o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), que substituem gradualmente tributos como ISS, ICMS, PIS e Cofins.

Para o setor de locação de veículos, no entanto, os impactos da Reforma vão muito além da troca de impostos. A partir de 2026, as locadoras passam a conviver com um período de transição que se estenderá até 2033, combinando regras antigas e novas exigências.

Mesmo com alíquotas iniciais reduzidas, o novo cenário já impõe mudanças relevantes na gestão, na contabilidade, nos contratos e, sobretudo, na estrutura jurídica e patrimonial das empresas.



Adriano Muniz Garcia
Advogado

OS IMPACTOS JURÍDICOS

Sob a ótica jurídica, o advogado Adriano Muniz Garcia destaca que a principal armadilha para os empresários é tratar a Reforma como uma mudança fiscal pontual sobre o consumo. “O principal ponto que o empresário do setor de locações precisa entender em 2026 é que a Reforma Tributária não se limitou aos tributos sobre o consumo.

O Brasil vem passando por uma reestruturação profunda que também atinge a renda e o patrimônio das empresas e de seus sócios”, afirma.



Ítalo Santana
Contador

No que tange à reforma tributária sobre a renda, a rotina dos empresários foi profundamente alterada, segundo Adriano, através de questões centrais do planejamento tributário destas empresas. Por exemplo, através da taxaço de dividendos, que passou a incidir sobre a distribuição de lucros. A medida altera a lógica tradicional de remuneração dos sócios, impacta o caixa pessoal dos empresários e exige uma reavaliação do planejamento financeiro e societário das empresas.

Além disso, houve a revisão do Lucro Presumido, promovida pela Lei Complementar nº 224/2025. Até então amplamente utilizado pelas locadoras, o regime passou a ser tratado



como um benefício fiscal, com redução significativa de suas vantagens. “Isso pode aumentar a carga tributária do setor de forma imediata. Empresas que não revisarem seu enquadramento tributário podem perder margem e competitividade”, alerta o advogado.

Em seguida, há também mudanças na tributação do patrimônio com uma sistemática de tributação sobre o planejamento sucessório adotado pelos empresários do setor, introduzida pela Lei Complementar nº 227/2026. Essa norma alterou regras do ITCMD, tornando mais onerosa a transmissão de patrimônio por herança ou doação. “A grande mudança não é apenas contábil, mas societária. O empresário precisa rever contratos sociais, holdings familiares e o planejamento sucessório”, resume Adriano.

Para ele, o maior risco no novo cenário é a inércia. “As estruturas jurídicas que funcionaram até dezembro de 2025 podem ter se tornado obsoletas. Quem não se adaptar corre o risco de gerar passivos ocultos, perder rentabilidade e comprometer a proteção patrimonial da família e do negócio”, afirma.

MUDANÇAS CONTÁBEIS

Do ponto de vista contábil e operacional, os impactos da Reforma Tributária já começaram a ser sentidos em 2026, mesmo com alíquotas iniciais simbólicas. O contador Ítalo Santana explica que a principal mudança prática está relacionada à Nota Fiscal de Serviço Eletrônica de Padrão Nacional (NFS-e Nacional), que passa a ser o principal instrumento de formalização das operações de locação.

A Nota Técnica nº 005/2025 trouxe esclarecimentos importantes, especialmente para o setor de locação de bens móveis. Entre as novidades estão a criação de campos

específicos para identificação do bem locado, da quantidade e da natureza da operação, além da definição de códigos próprios, como 99.04.01 para locação de bens móveis e 99.03.01 para locação de bens imóveis. “Esses códigos são fundamentais para que o sistema reconheça corretamente a operação como não tributável pelo ISS e ICMS, evitando autuações e erros fiscais”, explica Ítalo.

Em 2026, tem início o período de transição do novo sistema, com alíquotas de 0,1% para o IBS e 0,9% para a CBS. Apesar da previsão legal, o recolhimento está dispensado neste primeiro momento, desde que a locadora cumpra corretamente as obrigações acessórias e emita a NFS-e Nacional conforme as orientações vigentes. “O setor passa a operar em um regime híbrido, e isso exige atenção redobrada. Erros agora podem gerar problemas futuros”, alerta o contador.

Ítalo Santana ressalta que as locadoras que não se anteciparem às mudanças podem enfrentar autuações, redução de margem por precificação inadequada, contratos desalinhados e impactos relevantes no fluxo de caixa. “2026 é um ano decisivo. Revisar modelo tributário, precificação e contratos deixou de ser escolha e passou a ser necessidade para garantir a viabilidade do negócio no médio prazo”, afirma.

Ao final, o diagnóstico é convergente entre o jurídico e o contábil. A Reforma Tributária exige uma postura ativa, integrada e estratégica por parte das locadoras. Contar com assessoria especializada, manter jurídico e contabilidade alinhados e acompanhar de perto as orientações das entidades representativas, como ABLA e SINDLOC-MG, será fundamental para atravessar esse novo ciclo com segurança, previsibilidade e sustentabilidade.



características de um empreendedor de sucesso

Quer saber se está no caminho certo, investindo nos pensamentos e condutas necessários para que seu negócio seja cada vez mais bem-sucedido? Então confira essas dicas rápidas que o Sebrae-SP separou sobre as atitudes de um bom empreendedor:

1. TER INICIATIVA E BUSCAR OPORTUNIDADES

Os negócios criados por pessoas proativas sempre oferecem novidades para seus clientes. Se você tiver esse perfil, será um empreendedor atento ao mercado e que se antecipa às possíveis situações difíceis.

2. SER PERSISTENTE

Nem todos os negócios engrenam logo de início, por isso é importante ter perseverança e continuar trabalhando. Acredite nas suas ideias e nos seus clientes, arregace as mangas e vá ao trabalho. Com o tempo, você vai aprender como aperfeiçoar sua empresa e progredir. Por isso, não desista nunca!

3. CORRER RISCOS CALCULADOS

No mundo dos negócios, é importante ter ousadia. Tenha disposição para assumir desafios, mas não se esqueça de planejar antes de arriscar, pois suas apostas nunca podem comprometer a saúde da empresa. Por exemplo: sabe aquele investimento a mais que pode gerar um aumento de produção, mas que também traz o medo de não dar certo? Não se limite! Tenha coragem, planeje e invista.

4. EXIGIR QUALIDADE NO NEGÓCIO

Empreendedores devem fazer mais e melhor pelo seu negócio. Nunca se acomode e sempre busque crescer. Uma boa dica para colocar isso em prática é tentar se destacar ao superar as expectativas dos seus clientes e nunca deixar de cumprir tudo o que prometer.

5. TER COMPROMETIMENTO

Negócios de sucesso estão ligados à dedicação de seus donos. Ser empreendedor exige certo esforço, então esteja disposto a trabalhar bastante na empresa. Pode ser que você perca alguns finais de semana, mas com um bom trabalho e paciência ao longo da jornada a recompensa vai valer a pena.

6. ESTUDAR MUITO

Estar atualizado sobre o mercado é muito importante para manter seu negócio vivo, pois o aprendizado sempre te alinha às demandas dos clientes. A dica é simples: procure cursos e profissionais que são referência na sua área e estude muito.

7. ESTABELECER METAS

É essencial fixar objetivos claros para o seu negócio. Com metas consistentes, a empresa sabe para onde caminhar e dá passos muito mais sólidos rumo ao sucesso.



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

24 horas em todo o BRASIL

sateliteassistencia.com.br

Mais segurança, mais agilidade, menos dor de cabeça para sua **locadora.**



FALE COM UM
ESPECIALISTA

(31) 3360-5732



satélite
ASSISTÊNCIA

8. CRIAR SISTEMAS DE MONITORAMENTO

Para o empreendedor, é muito importante saber tudo o que acontece na empresa: desde o caixa até a saída dos produtos. Ter o controle total é vital para manter o negócio saudável. Seja por meio da criação de relatórios, realização de questionários ou qualquer outro método, o importante é saber como seu empreendimento está funcionando.

9. TER UMA AMPLA REDE DE CONTATOS

Para fazer negócios, é essencial ter uma ampla carteira de clientes, que podem estar em diversos lugares do seu círculo de relacionamentos. Pode ser um amigo, um primo ou um conhecido: nunca se sabe onde um bom negócio pode acontecer. Por isso, esteja atento e tenha muito relacionamento profissional.

10. TER AUTOCONFIANÇA

A característica principal de um empreendedor exemplar é acreditar muito no seu negócio. Abrir uma empresa dá trabalho e impõe algumas dificuldades, mas, quando se acredita na ideia e se esforça para que dê certo, a satisfação pelos ótimos resultados é enorme. Por isso, sempre vista a camisa e acredite no seu potencial.

Do Sebrae-SP.



Automatize a gestão de impostos da sua frota com o **InfoTAX!**



VISUALIZAÇÃO COMPLETA

Acompanhe tributos pagos ou em aberto.



RELATÓRIOS DETALHADOS

Demonstrativos de impostos quitados e pendentes.



BENEFÍCIOS FISCAIS

Visualize descontos aplicáveis às locadoras.



AUTOMAÇÃO E SEGURANÇA

Garanta precisão nos processos administrativos.

Mais controle, menos preocupação

Gerenciar impostos como IPVA, licenciamento e demais tributos **não precisa ser complicado!**

O **InfoTAX**, integrado ao LOCAVIA, simplifica a gestão fiscal da frota ao centralizar todas as informações em um só lugar, trazendo mais **controle, visibilidade e tranquilidade** na gestão dos impostos.

** Consulte disponibilidade em sua região!*



use locavia
a via do **sucesso**

FALE COM A INFO:
 **(31) 2533-2501**



A 115ª edição da NRF Retail's Big Show, o maior evento de varejo do mundo, foi realizada de 11 a 13 de janeiro, no Javits Convention Center, em Nova York. O evento em 2026 contou com a participação de um público superior a 40 mil pessoas de mais de 100 nacionalidades, 450 palestrantes e mais de 1.100 expositores na feira de produtos e serviços.

Pelo nono ano consecutivo realizei a cobertura jornalística do “Grande Show do Varejo”, vou compartilhar 6 lições aprendidas na NRF 2026:

6 LIÇÕES APRENDIDAS NA NRF 2026

2. INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL:

A Inteligência Artificial deixou de ser um diferencial das empresas e passou a ser infraestrutura. O Google deixou de ser uma empresa de busca de palavras-chave e passou a ser uma empresa de inteligência artificial. Os agentes de IA comprando para os seres humanos serão os novos clientes do comércio eletrônico. Nesse contexto, o desafio dos negócios será se preparar para ser “encontrado” pelos agentes de IA para vender mais. A IA deixou de ser um acessório de marketing para se tornar uma infraestrutura invisível que faz a operação girar com precisão. Métodos ultrapassados de vendas não vão conseguir performar nesse cenário.

1. O VAREJO DO PRESENTE:

O tempo das “apostas” e do deslumbramento com o novo ficou para trás. O tema deste ano, The Next Now não tratou de previsões futuristas para a próxima década, mas de como a tecnologia e o fator humano precisam se conectar hoje com o mundo dos negócios. Com isso, narrativas e “mi mi mi” ficaram de lado para conversas diretas sobre eficiência, gestão operacional, velocidade e gestão empresarial.

3. FOCO NO CLIENTE:

A empresa precisa estar focada no consumidor e cumprir o seu propósito, colocando sempre o cliente em primeiro lugar. As empresas precisam jogar no equilíbrio da confiança do valor da marca com a margem de lucro.

4. RETAIL MEDIA:

O varejo virou veículo. A loja física ou virtual é um poderoso e importante canal de publicidade. O Retail Media se consolidou como a terceira onda da publicidade digital. Aproveitar os dados que você já tem sobre o seu cliente para oferecer anúncios contextualizados e parcerias com marcas é a nova fronteira para aumentar a margem de lucro. O varejo descobriu que sua maior riqueza não é o produto, mas o dado do cliente.

5. LIDERANÇA:

A cultura do time conduzido pela liderança voltou ainda mais forte para o jogo do presente do varejo. O líder contagia ou contamina a sua equipe. A liderança precisa cumprir o seu papel como inspirador de seres humanos.

6. HUMANIZAÇÃO DO VAREJO:

Paradoxalmente, em um evento dominado por algoritmos, a maior tendência foi o retorno do fator humano. A tecnologia está sendo usada para liberar o vendedor de tarefas burocráticas para que ele possa ser um consultor, um anfitrião. Lojas “com alma”, que apostam na hiperlocalização e na comunidade, estão vencendo a guerra dos preços. Em 2026, a tecnologia mais avançada é aquela que desaparece para permitir que uma conexão real aconteça entre pessoas.



Por Cristiano Lopes. Jornalista com ampla atuação nacional e internacional. Foi credenciado por nove edições consecutivas como jornalista internacional na NRF e, em 2026, realizou a cobertura jornalística do evento para a Rádio CDL FM, Rede 98 e 98 News. É apresentador dos programas #SeLigaNaTrip, da Rede 98, e Giro do Turismo, da 98 News, além de colunista de Empreendedorismo do jornal Hoje em Dia. Atua também como palestrante nas áreas de motivação, empreendedorismo e vendas, com mais de 2.300 palestras realizadas em 23 estados brasileiros, além de experiências no Chile e nos Estados Unidos.

Fechamento de 2025 e as projeções de 2026



Por Milad Kalume

Entretanto, janeiro leva consigo boas justificativas. A sobrecarga financeira das famílias no início do ano, motivada pelos gastos nas férias, gastos gerais com as festas de final de ano e com os gastos pertinentes ao início do ano, como IPTU, IPVA, matrícula e aquisição de materiais escolares, justifica a baixa histórica nos meses de janeiro; por sinal, os primeiros dois meses do ano costumam ser os piores meses do ano em relação a vendas de automóveis.

O copo cheio da análise diz respeito ao aumento comparativo em relação ao mesmo mês do ano anterior, quando os carros de passeio tiveram incremento de 1,4% e os comerciais leves de 1,0%; no combinado, o crescimento atingiu 1,3%. Já o copo vazio é a lembrança de que o mercado total de 2025 terminou com um crescimento de 2,4%.

Outro sinal de atenção de janeiro provém dos emplacamentos médios diários de vendas que atingiram 8.123 unidades, encerrando 5 meses seguidos de recordes. Uma queda de 36,1% em relação ao mês anterior e um crescimento de 4,3% em relação ao ano anterior, que seria positivo se o aumento ocorrido entre 2024 e 2025 não fosse de 6,0%.

Quando partimos para uma análise das cinco marcas que mais venderam no primeiro mês de 2026, um novo sinal de retração é observado. As cinco maiores marcas tiveram uma diminuição de 0,69% nas vendas de janeiro entre 2025 e 2026.

Esta perda de fôlego já foi traduzida nas projeções da K.LUME Consultoria para o ano vigente em relação aos números projetados de emplacamentos entre 2,4 e 2,45 milhões de veículos leves. Esta queda em relação a 2025 será motivada fundamentalmente por fatores macroeconômicos como: persistência dos juros altos por um longo período durante o ano, restrição de crédito, políticas interna e externa instáveis, Copa do Mundo de Futebol, eleições gerais e a alta concorrência do mercado das motos e dos veículos usados.

Já a produção e a exportação terão um crescimento moderado, o que manterá bons números para a indústria automobilística brasileira local.

Com respeito às vendas diretas, o ano de 2025 encerrou com 52,3%. Apesar de estruturalmente elevado, o índice ficou levemente abaixo das expectativas iniciais, indicando uma potencial saturação desse canal no curto prazo. Esse comportamento pode sinalizar uma reaproximação gradual do varejo tradicional, especialmente se o ambiente macroeconômico favorecer o consumo das famílias, o que, definitivamente, não parece ser o caso em função dos altos juros e aumento da inadimplência. Em janeiro, as vendas diretas despencaram para 42,9%, comportamento normal para o período e que tendem a crescer apenas no 2º trimestre.

O mercado de luxo nos automóveis de passeio demonstrou um crescimento concentrado em 2025; de 51.191 unidades em 2024 para 54.564 em 2025, 6,6% de crescimento. As três principais marcas, Mercedes, BMW e Volvo representam 2/3 das vendas do mercado de luxo nacional e, ao adicionarmos Porsche e Audi (na ordem, as cinco maiores), os números atingem 86,4% de participação de mercado. Tendência de manutenção destes números para o ano e crescimento em veículos híbridos plug-in e eletrificados puros.

O total de emplacamentos de marcas chinesas saltou de 169.304 em 2024 para 244.913 unidades em 2025, um crescimento de 44,7% que, em teoria, representaria uma verdadeira transformação em qualquer indústria, mas precisa ser analisado com cautela.

O mercado dos veículos chineses está restrito aos automóveis de passeio, com participação majoritária de 98,4% do total (241.068 emplacamentos) e está altamente concentrado: BYD, CAO A CHERY e GWM e suas submarcas, possuem 93,6% de participação entre as chinesas e se adicionarmos mais 2 empresas, a participação atingiria impressionantes 98,0%. Existe amplo espaço para crescimento no segmento dos comerciais leves.

As vendas em 2026 indicarão o real estabelecimento das marcas chinesas no Brasil, pois a análise com base nos anos de 24/25 indica que o crescimento chinês é pulverizado, pontual e ainda simbólico, entretanto, com real potencial de crescimento para algumas marcas. A saber, o número de marcas chinesas atuando no Brasil, em operação, homologando ou simplesmente testando produtos de forma independente ou não chega, hoje, a 38 marcas.

O cenário dos pesados não é dos melhores. E este mercado é um retrato da economia, bem como está intimamente relacionado ao PIB brasileiro. O mercado de pesados (caminhões e ônibus) apresentou uma queda de 35,3% em relação a dezembro e uma outra queda de 25,6% em relação a janeiro de 2025.

As projeções para 2026 não são animadoras, salvo alguma ação mais contundente do governo como uma necessária renovação de frotas (principalmente e de forma obrigatória, para os pesados mais velhos, mais poluentes e menos seguros). Projeta-se um mercado entre 120.000 e 130.000 pesados para o ano.

A Federação Nacional das Associações dos Revendedores de Veículos Automotores (Fenauto) divulgou um novo recorde

com 18.508.929 unidades de veículos automotores usados comercializados em 2025, representando um aumento de 17,3% em relação a 2024 (15.777.594 unidades). O mercado de usados sofre com os mesmos males econômicos em que o mercado de novos está inserido, mas com tíquetes médios inferiores, o mercado acaba tendo muito mais tração do que o de novos. Nossas projeções indicam um novo recorde para este ano, em que são esperados números entre 19,25 e 19,75 milhões de unidades comercializadas totais.

Por fim, 2026 indica ser o ano das motocicletas. O segmento passa por transformações fundamentais sendo um dos que demonstraram maior crescimento nos últimos anos. O ano de 2025 finalizou com quase 2,2 milhões de unidades, um crescimento de 17,1% em

relação a 2024 e, pasmem, pela primeira vez na história, o volume das motocicletas superou o volume dos automóveis de passeio. Importante recordar que uma moto de entrada custa aproximadamente seis vezes menos que um veículo facilitando a liberação de crédito e assim, as vendas.

Para finalizar a relevância do segmento, 2026 promete novos recordes. A Fenabreve projeta um crescimento de 10%, superando a casa dos 2,4 milhões de unidades. Podemos ter um ano de 2026 com mais motos do que carros de passeio sendo vendidos.

Para o bem ou para o mal, vamos aguardar 2026 para ver o que se salvará entre os mortos e os feridos.



Com mais de 45 anos de história, o Grupo Roma Brasil **une tradição e inovação para conectar pessoas,** histórias e caminhos, seja sobre duas ou quatro rodas. Presente nos estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro, **o grupo se consolidou como uma das maiores referências do setor automotivo no país.**

VENDAS CORPORATIVAS E ESPECIAIS.

Com foco no relacionamento com seus clientes, o Grupo Roma investe continuamente em modernização, tecnologia e processos.

Garantindo negociações transparentes e canais cada vez mais eficientes para atender às exigências de um mercado em constante evolução.



Ao longo dessa trajetória, construímos uma estrutura sólida **com mais de 40 unidades,** representando grandes marcas.

Reunidas em um único grupo para oferecer **mais comodidade, conforto e eficiência** em cada atendimento.



Em 2026, o setor de Vendas Diretas inicia um novo capítulo com a chegada de Cássia Pires, que assume a gestão geral da área, reforçando o compromisso do Grupo Roma com **crecimento, estratégia e excelência no atendimento corporativo.**



Grupo Roma Brasil.

Tradição que **evolui.** Estrutura que **entrega.** Relacionamento que **faz a diferença.**



Entre os 5 maiores grupos de concessionárias do Brasil.

Estrutura robusta e preparada para grandes operações corporativas.



Pátio próprio de 60 mil m² para preparação de frotas.

Estrutura robusta e preparada para grandes operações corporativas.



Atendimento em todo o território nacional.

Com consultores corporativos especializados e dedicados.

SUMMIT

SINDLOC-MG 3ª EDIÇÃO

CENÁRIO JURÍDICO ATUAL E SEUS IMPACTOS NA LOCAÇÃO

SAVE THE DATE

24 DE MARÇO